

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

CEO 인터뷰

송봉준 (주)이지차저 대표이사

국내 넘버원으로 도약 꿈꾸는 전기차 토털 솔루션 프로바이더



이지차저의 완속충전기
국내 최초 도입된
7~11kWh 가변형 충전기로
현장의 수요에 맞게
충전기 제공이 가능하다.

June

Vol
207

2022

SPECIAL THEME

저성장·고물가
높에 빠진 한국 경제

P.04

COMPANY CHALLENGE

단순함의 힘,
복잡성의 흠

P.30

IBK ISSUE

기업에 딱 맞는
금융 처방 컨설팅

P.34

COMPANY SOLUTION

2022년 시행되는
고용지원금 제도

P.46

CONTENTS

2022. June. Vol_207

발행일 2022년 6월 2일(통권 제207호)

등록번호 서울중 라 00429

발행인 윤종원

편집인 조봉현

발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)

주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)

Tel 02-729-6520

Fax 0505-077-0850

기획 IBK경제연구소

편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜

인쇄소 ㈜교학사

문의 02-360-4816

※〈IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT〉의 저작권은 IBK기업은행에 있습니다. IBK기업은행의 동의 없이 무단으로 이 책에 실린 모든 글과 그림, 사진을 사용할 수 없습니다.

※비매품



찾아가는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자난호 보기

01_시론

물가 급등, 중소기업 피해 대책 강구해야

02_COMPANY POLICY

저탄소·디지털 경제 전환에

우리 회사 일자리 감소가 걱정된다면?

노동 전환 고용안정 장려금 사업



04 Special Theme

저성장·고물가 늪에 빠진 한국 경제

① 현실화된 스테그플레이션

② 기업 위협하는 스테그플레이션이 온다

③ 가치사슬 혁신에서 찾는 위기 극복 전략



16 CEO Strategy

송봉준 ㈜이지차저 대표이사

국내 멤버원으로 도약 꿈꾸는

전기차 토털 솔루션 프로바이더

28 Venture Biz

IBK창공인 ❶ ㈜이플로우 윤수한 대표

IBK창공인 ❷ ㈜팜스케일파트너스 박현정 대표



22_ESG ACADEMY

기업 가치와 ESG

26_IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들

30_COMPANY CHALLENGE

단순함의 힘, 복잡성의 흥

32_FUTURE REPORT

음식이 기술을 만났을 때

34_IBK ISSUE

기업에 딱 맞는 금융 처방 컨설팅

IBK금융주치의 프로그램 활용 사례

36_POLICAST

중소기업 금융 지원의

질적 고도화를 위한 디지털 전환

38_ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

42_INDUSTRIAL ESTATE

창업 활성화와 일자리 미스매치 해소하는

대구성서산업단지

46_COMPANY SOLUTION

2022년 시행되는 고용지원금 제도

48_TAX FOCUS

절세와 탈세 그리고 포상금 제도

50_CEO OPINION

언제나 미래에 답이 있다

52_IBK POLICY

IBK TradeClub

시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

물가 급등, 중소기업 피해 대책 강구해야

전 세계적으로 물가가 천정부지로 계속 치솟고 있다. 물가 급등의 주요 원인은 러시아·우크라이나 전쟁으로 인해 에너지, 금속, 곡물 등 주요 원자재 가격이 동반 상승하고, 중국의 코로나19 봉쇄 정책에 따른 공급망 차질 등에 따른 것이다. 인도네시아(석탄, 팜유), 인도(밀), 이집트(밀, 콩 등) 등도 자국 경제를 보호하기 위해 원자재 및 곡물 수출을 통제하며 물가 상승의 위험이 가중되고 있다.

우리나라의 물가 급등도 예외가 아니다. 4월 소비자물가지수CPI는 지난해 같은 시기보다 4.8%로 크게 상승했다. 3월 4.1%에 이어 오름세가 지속되고 있는 상황이다. 식료품과 에너지를 제외한 근원인플레이션도 2%대 후반을 기록했다.

유가 등 원자재 가격 상승으로 인해 기업들의 충격이 커지고 있다. 업종별 영향을 보면, 생산원가 중 원자재가 차지하는 비중 등에 따라 업종별로 차이가 뚜렷하다. 조선, 건설은 생산원가 상승을 판매가격 인상으로 전가하기 쉽지만, 항공도 유류비의 비중(원가의 20~30%)이 커 기업 경영에 부정적 영향이 크다.

IBK경제연구소 자료에 의하면 유가 상승 시 생산이 감소하는 제조업은 인쇄, 가구, 통신기계, 정밀기기, 섬유제품 등이다. 중소기업은 대상으로 실시한 설문조사에서는 식품(69.2%), 목재(62.6%), 고무·플라스틱(62.2%), 가구(62.1%), 금속(58.9%), 자동차부품(56.9%)이 생산원가 중 원자재 비중이 크고 가격 전가가 어려운 것으로 파악되어 충격이 클 우려가 있다.

문제는 이런 충격이 언제까지 계속될지 예측할 수 없다는 점이다. 우리 중소기업은 제품 가격 인상 요인을 최대한 자체 흡수하는 등 기업 경영 전반에 미치는 영향을 최소화하도록 노력해야 한다. 더불어 정부는 물가 급등으로 인해 중소기업의 피해 확산이 없도록 종합적인 지원책을 강구해 나가야 한다. 📌

Company Policy

이달의
중소기업
지원정책

저탄소·디지털 경제 전환에 우리 회사 일자리 감소가 걱정된다면?

노동 전환 고용안정 장려금 사업

고용노동부에서 탄소 정책과 디지털 전환 등 급속한 경영
환경 변화에 영향을 받는 기업과 근로자들을 지원하기
위해 추진하는 사업으로 재직자 직무 전환을 위해
최대 300만 원, 고용안정 지원비 최대 5억 원을 지원한다.



01

노동 전환 고용안정 장려금이란?

저탄소·디지털 전환에 따라 충격을 받는 기업과 재직
자를 선제적이고 체계적으로 지원하기 위해 지난
2022년 4월 4일부터 도입된 사업이다. 크게 재직자의
직무 심화 및 전환과 노사 합의를 통한 고용안정 등을
지원하며, 기업 규모와 상관없이 저탄소·디지털 전환
사업주에 해당한다면 누구나 신청할 수 있다.



02

지원 대상

지원 대상 저탄소·디지털 전환 사업주

* 저탄소·디지털 전환 사업주란?
최근 3년 이내 사업 재편(산업부)·사업 전환
(중기부) 승인 기업, 노동 전환 고용안정 컨
설팅 참여 기업, 노동 전환 특화 공동훈련센
터 협약 기업 등을 말한다.



03

노동 전환 고용안정 지원금

지원 금액 1인당 최대 300만 원

지원 내용 교육비 등 지원

- ☒ 재직자의 직무 심화 및 전환 훈련
- ☒ 이직 및 전직 관련 교육비 등

자격 요건

- ☒ 교육 등 실시에 대한 노사 합의
- ☒ 최소 3개월 이상 교육 등 실시



04

노동 전환 고용안정 협약지원금

지원 금액 기업당 최대 5억 원

지원 내용 고용 환경 개선 투자비 지원

*임차비 50%

- ☒ 근로자 교육
- ☒ 복리후생 시설 등

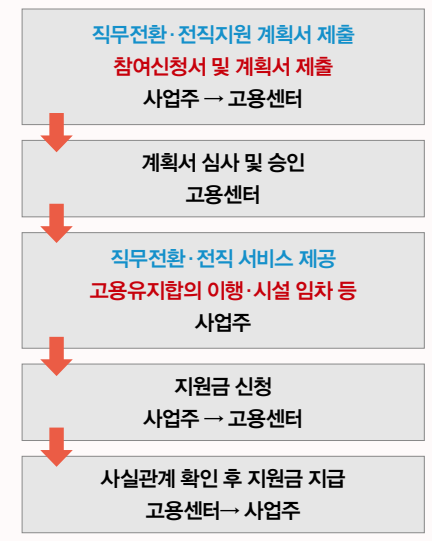
자격 요건

- ☒ 고용 유지에 대한 노사 합의
- ☒ 감원 방지 의무 기간(지원 기간+1개월)
- ☒ 최소 임차금액 300만 원 이상

05

진행 절차

* 파란색 노동 전환 고용안정 지원금
빨간색 노동 전환 고용안정 협약지원금
검은색 공통



06

신청 기간 및 기한



신청 주기 3개월 단위로 신청

지원 기간 최대 12개월

신청 기한

승인받은 참여신청서상 교육 등 종료일이 속한 달의
다음 달부터 1년 이내 신청

* 신청 기한 내 미신청 시 지원 불가

문의

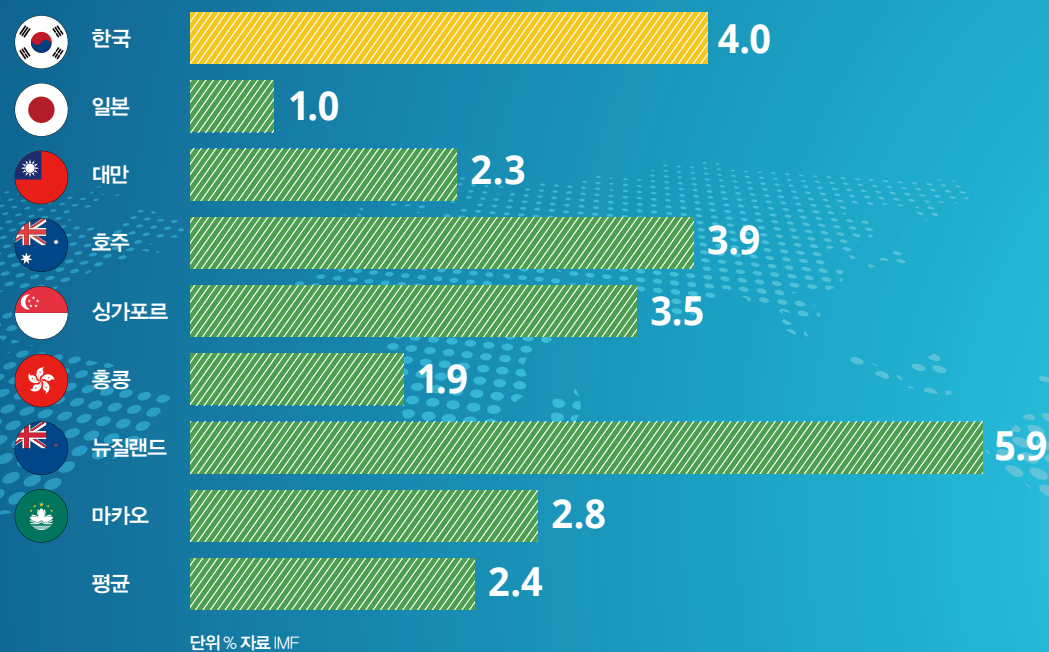
자세한 내용은 고용노동부 고객센터(1350),
고용노동부 누리집(moel.go.kr)에서 확인할 수 있다.

저성장·고물가 늪에 빠진 한국 경제

2022년 국제통화기금^{IMF}은 한국의 경제성장률을 2.5%로 하향하고, 한국의 소비자물가 상승률은 4.0%로 예상했다. 이렇게 성장률과 물가 상승이 동시에 닥친 것은 외환위기 이후 처음이다. 스태그플레이션이 점차 가시화되고 있다. 현실화된 스태그플레이션의 조짐과 앞으로의 양상, 그리고 기업의 대응 방안에 대해 살펴보자.

1 아시아 선진 8개국 올해 소비자물가 상승률 전망

IMF가 선진국으로 분류한 전 세계 약 40개국 가운데 아시아 국가는 한국과 일본, 대만, 호주, 싱가포르, 홍콩, 뉴질랜드, 마카오 등 8개국이다. 이들 중 한국보다 물가 상승률 전망치가 높은 나라는 뉴질랜드(5.9%)뿐이다. 마카오(2.8%)와 대만(2.3%)의 올해 물가 상승률은 2%대, 홍콩(1.9%)과 일본(1.0%)은 1%대로 비교적 안정적인 것으로 전망되었다.

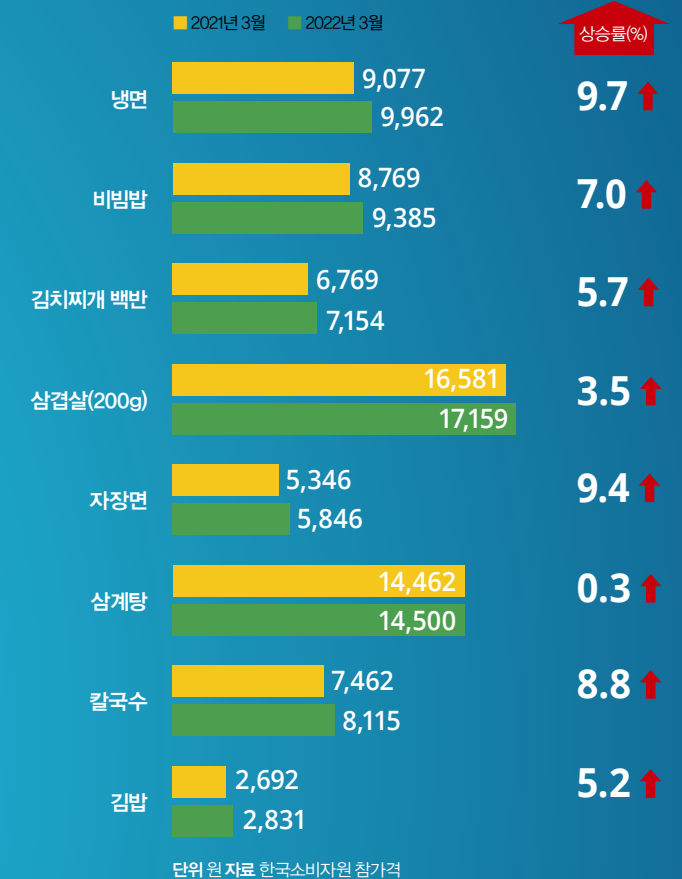


3 주요 기관 2022년 한국 경제성장률 전망

주요 기관이 예측한 한국의 올해 경제성장률 전망치가 2%대로 낮아지고 있다. 수출 의존도가 높은 한국 경제는 대외 경제 변수의 영향을 많이 받는다. 러·우 전쟁으로 원자재 등의 공급이 불안해지고, 미국 연방준비제도^{Fed}, 연준은 빅스텝(통상적인 수준을 넘어서는 기준금리 인상)을 예고했다. 여기에 세계 최대 중간재 공급처인 중국의 록다운까지 겹치며 세계 경제에 어두운 먹구름이 짙어지고 있다.

2 서울 지역 주요 외식 품목

러시아·우크라이나 전쟁으로 국제유가·원자재 가격이 오르는 가운데, 최근 잠잠했던 달걀 등 농축수산물 가격도 오를 조짐이다. 축산물품질평가원에 따르면 지난 4월 22일 특란 한 판(30개) 평균 소비자판매가는 7,010원으로 전월(6,358원) 대비 10.3% 올랐다. 달걀 한 판 가격이 7,000원을 넘은 것은 축산물품질평가원 통계 기준 지난해 8월 4일(7,038원) 이후 약 8개월 만이다. 한국무역통계진흥원에 따르면 3월 농축수산물 수입가격지수도 119.2(2015년=100)로 전년 대비 32.4%, 전월보다 5.9% 올랐다. 전년 대비 기준으로 지난해 12월 이후 4개월 연속 30%대 상승세다.



SUMMARY

- ① 금융위기 이후 최고치에 다다른 국내 물가
- ② 눈앞에 다가온 경기 침체 현실화 가능성
- ③ 미국, 유로존 등 글로벌 주요국도 높은 물가 상승세



신지영 현대경제연구원 경제연구실 동향분석팀 선임연구원

현대경제연구원 경제연구실 동향분석팀 선임연구원으로 전 한국개발연구원^{KDI} 전문연구원이었으며, 주요 연구 분야는 경제 전망 및 동향이다.

현실화된 스태그플레이션

현재 우리나라를 비롯한 글로벌 주요국은 역대 최고치 수준의 높은 물가 상승률을 경험하고 있다. 이러한 상황에서 미국 연방준비제도^{Fed, 연준}의 통화정책 긴축 가속화, 중국 및 세계 경제의 둔화 가능성 등 여러 하방 리스크가 상존하고 있어 스태그플레이션^{Stagflation}에 진입할 가능성이 높아지고 있다.

국내 물가는 2021년 하반기 이후 높은 상승세를 지속 중이다. 특히, 2022년 중 소비자물가 상승률이 두 달 연속 4%대를 돌파하고 금융위기 이후 최고치를 기록하는 등 상승세가 빠르게 확대되는 모습이다. 그에 따라 5월 출범한 새 정부 역시 '물가 안정'을 최우선 과제로 꼽는 등 인플레이션에 대한 우려

가 높아지고 있다.

코로나19 위기가 한창이던 2020년 국내 소비자물가 상승률은 연간 0.5%를 기록했다. 그러나 2021년 이후 소비자물가 상승세가 빠르게 확대되며 전년 동기 대비 상반기는 약 2.0%, 하반기는 약 3.0%의 상승률을 기록했고, 특히, 2021년 11월 이후에는 3.0%대 후반의 높은 상승세를 지속 중이다. 2022년 3월에는 4.1%의 상승률을 기록하며 1분기 누적 소비자물가 상승률이 3.8%까지 치솟았고, 연이어 4월에는 4.8%의 높은 상승률을 기록했다. 이와 같은 최근의 물가 동향을 종합할 때, 지난해 하반기부터 이어진 인플레이션 현상은 2022년 중 더욱 심화되고 있는 것으로 보이며, 한국은행의 물가 안정 목표치

인 2.0%를 크게 상회하는 수준을 유지하고 있어 앞으로도 물가 안정이 상당히 우려되는 상황이라고 판단된다.

최근 물가 상승 요인은 공급에서 기인

물가를 상승시키는 요인으로는 수요 확대에 따른 수요견인^{Demand-pull} 인플레이와 원자재 가격 상승, 공급량 감소 등 공급 측 요인으로 인한 비용인상^{Cost-push} 인플레이로 구분할 수 있다. 2021년 이후 국내 물가 동향을 살펴보면, 수요와 공급 측면에서 모두 상방 압력을 받은 것으로 판단되나, 최근의 물가 상승은 국제 원자재 가격이 상승함에 따른 공급 측 상방 압력에 주로 기인하는 것으로 보인다. 먼저, 2021년 국내 물가는 코로나19 위기 이후 위축되었던 수요가 회복되는 과정에서 수요 측 상방 압력을 받았다. 2020년 중 코로나19 팬데믹 대응을 위한 방역조치 등의 과정에서 국내 경제가 전례 없는 충격을 받았고, 2021년에 민간소비 등 내수 부문이 회복되는 과정에서 수요가 확대되며 물가가 상방 압력을 받게 된 것이다.

2021년 하반기부터는 수요 회복이 지속되는 동시에 주요 원자재 가격의 상승세가 심화되고, 글로벌 공급망 차질의 여파까지 더해지며 공급 측 물가 상승 압력이 크게 확대되었다. 특히 2022년 중에는 러시아·우크라이나 전쟁 등 대외 불확실성이 심화되면서 원유, 천연가스 등 에너지 가격을 중심으로 원자재 가격이 급등했고, 최근에는 밀 등 곡물 가격까지 빠르게 상승세가 확대되며 공급 측 요인에 의한 물가 상승 압력이 더욱 확대되는 모습이다.

유가와 농산물 등의 원자재 가격 동향을 반영하는 CRB지수^{Commodity Research Bureau Index*}는 2021년 하반기 이후 현재까지 높은 상승세를 지속 중이며, 서부텍사스산원유^{WTI} 기준 국제유가도 높은 상승세를 지속해 2022년 3월 이후 배럴당 100달러 이상의 높은 수준을 유지하고 있다. 이에 더해 글로벌 공급망의 건전성을 보여주는 공급망압력지수^{GSCPI}도 아직 이전의 안정적 수준을 회복하지 못한 가운데, 러·우 전쟁 장기화, 중국의 코로나19 재확산과 주요 도시 봉쇄조치 등 여러 공급망의 불안 요인이 여전히 존재하고 있어 글로벌 공급망의 차질 또한 물가의 상방 압력을 더욱 확대시킬 것으로 전망된다.

공급 측 물가 상승 압력이 상당 기간 지속되면서 국내 수입물가와 생산자물가 또한 높은 상승률을 기록 중이다. 2022년 1분기 기준 수입물가 상승률은 32.4%로 금융위기 이후 최고치를 기록했으며, 생산자물가도 8.7%의 높은 상승률을 보였다.

최근 물가 상승의 주된 요인인 원자재 가격 상승과 공급망 차질 등이 여전히 지속되고 있는 가운데 수입물가와 생산자물가가 시차를 두고 소비자물가에 영향을 미친다는 점을 고려할 때, 국내 고물가 현상은 상당 기간 지속될 것으로 전망된다. 특히, 향후 방역조치 완화에 따라 수요 측 물가 상방 압력 또한 확대될 가능성이 높아 국내 고물가 현상이 단시간 내에 안정되기는 어려울 것으로 보인다.

글로벌 주요국도 높은 물가 상승세 지속

최근 인플레이 현상이 국제 원자재 가격의 높

*CRB지수

CRB는 Commodity Research Bureau라는 국제 원자재 및 선물 리서치 기업명의 약자로, CRB 지수란 CRB에서 선정한 19개 원자재 가격의 평균으로 계산된 지수다. 이 19개의 원자재에는 석유, 천연가스, 구리, 니켈, 알루미늄, 돼지고기, 옥수수 등이 포함된다.

국내 연간 소비자물가 상승률

0.5%
(2020년)

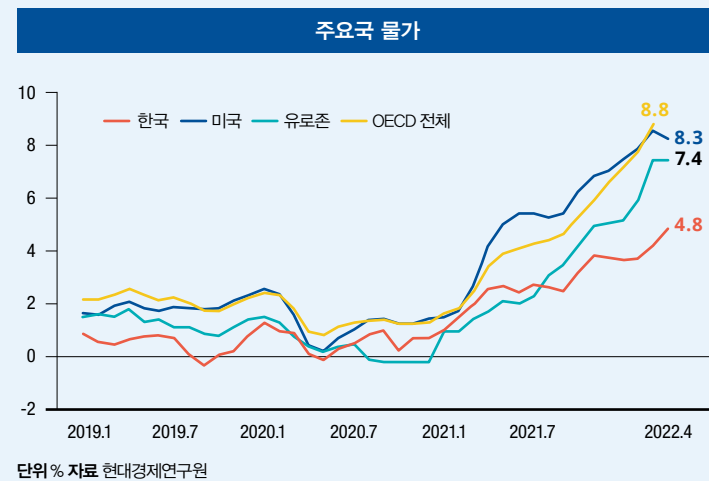
2.5%
(2021년)

4.5%
(2022년 4월)

주 전년 동월 대비
자료 현대경제연구원



금리 인상 단행한 미국 연방준비제도 미국 Fed가 지난 5월 4일 0.5%포인트 금리 인상을 결정했다. 제롬 파월 의장은 앞으로 두 차례에 걸쳐 0.5%포인트 금리 인상에 나설 가능성에 대해 예고했다.



은 상승세와 글로벌 공급망 차질 등 대외 요
인에서 기인하는 만큼 미국, 유로존 등 글로
벌 주요국에서도 공급 측 요인에 의한 인플레
심화 현상이 확인되고 있다. 먼저, 미국의 경
우 코로나19 위기가 한창이던 2020년 1.2% 수
준의 소비자물가 상승률을 기록했다. 이후
2021년 상반기 3.4% 수준이던 소비자물가 상
승률이 하반기에 6.0%까지 치솟았고, 2022년
3월 40년 만에 최고치인 8.5%를 기록하며
1분기 누적 8.0%의 높은 수준을 기록 중이
다. 유로존의 상황도 다르지 않다. 유로존은
2020년 연간 0.3% 수준의 낮은 물가 상승률
을 경험했다. 그러나 2021년 하반기 이후 역
대 최고치를 연속 경신하며 2022년 4월 7.4%
의 높은 수준을 기록 중이다.

앞서 서술한 바와 같이 현재 글로벌 인플레이션상의 주요 원인인 원자재 가격의 높은 상승세가 여전히 지속되고 있는 가운데, 러·우 전쟁이 장기화되는 등 대외 불확실성을 해소할 요인이 아직은 부족한 상황인 것으로 판단된다. 이에 공급 측 요인에 의한 글로벌 인플레이션상이 지속될 것으로 전망된다.

경기 침체 시그널 확대

우리나라를 비롯한 글로벌 주요국에서 인플레이션 현상이 심화되고 있는 가운데 러·우 전쟁이 장기화되는 등 리스크가 확대되면서 세계 경제의 하방 압력이 커지고 있다. 먼저, 우리나라의 경우 현 경기 상황을 보여주는 동행지수 순환변동치가 지난 3월 6개월 만에 하락 전환했으며, 미래 경기 방향을 예고하는 경기선행지수 순환변동치는 2021년 7월 이후 8개월 연속 하락하는 모습이 나타나고 있어 경기 침체 가능성이 크게 높아졌다. 경기선행지수의 경우 일반적으로 현재까지와 반대 방향으로 2분기 이상 연속해 움직일 경우 경기 전환점의 발생 신호로 해석된다. 최근 선행지수 순환변동치가 하락세를 지속하는 동시에 2월과 3월 두 달 연속으로 기준선 100포인트 이하의 수치를 기록해 경기 침체 가능성이 더욱 높아진 것으로 보인다. 이에 더해 미국의 긴축 통화정책 가속화에 따른 한국은행의 기준금리 인상 기조가 지속될 가능성과 우리나라 수출 1위 대상국인 중국의 경기 둔화 가능성 등의 여건도 고려하면, 경기 침체 진입 가능성을 심각하게 고민해야 하는 상황이라고 판단된다.

경기 침체 시그널은 우리나라뿐만 아니라 글로벌 주요국에서도 확인되고 있다. 경제협력개발기구(OECD) 경기선행지수가 2021년 7월 이후 9개월 연속 하락 추세를 지속하고 있는 가운데, 글로벌 제조업 및 서비스업 구매자관리지수(PMI*)도 하락 추세를 보이며 글로벌 경제 침체 가능성이 높아지고 있다. PMI란 향후 거시경제 상황을 예측하는 선행지표로서, PMI가 50포인트를 하회할 경우 경기 위축 가능성

을 시사한다. 현재까지는 OECD 선행지수와 글로벌 PMI가 기준선을 상회하고 있지만, 하락세가 지속되고 있고 전쟁 등 대외 리스크에 따른 불확실성이 확대되고 있는 만큼 향후 지수가 기준선 이하로 하락하며 경기 침체가 현실화될 가능성이 높은 상황으로 우려된다.

경제 전망치 조정하는 주요 기관들

글로벌 인플레이 현상이 심화하는 가운데 경기 침체 가능성까지 확대되며 최근 주요 기관들도 경제 상황에 대한 엄중한 인식을 바탕으로 물가 상승률과 경제성장률을 조정했다. 국제통화기금(IMF)은 지난 4월 수정 경제 전망에서 러·우 전쟁, 중국의 제로 코로나 정책 등을 반영해 2022년 세계 경제성장률과 물가 상승률을 큰 폭으로 조정했다. 먼저, 올해 세계 소비자물가 상승률의 경우 지난 10월 전망치인 3.8%에서 7.4%로 크게 상향 조정되었으며, 세부적으로는 선진국 5.7%, 신흥개도국 8.7%의 물가 상승률을 기록할 것으로 전망되었다. 미국의 경우 지난 10월 전망치 대비 4.2%포인트 상향 조정된 수치인 7.7%를 기록할 것으로 보았고, 우리나라도 10월 전망치 대비 2.4%포인트 높은 수준인 4.0%의 소비자물가 상승률을 경험할 것이라고 전망했다. IMF와 같은 주요 기관이 물가 전망치를 크게 상향 조정하면서 2022년 중 글로벌 인플레이 현상이 지속될 가능성에 더욱 무게가 실린 것으로 보인다.

세계은행^{WB}과 IMF는 전쟁 등의 대외 여건과 인플레이 상황 등을 고려해 세계 경제성장률도 큰 폭으로 하향 조정했다. 세계은행은 세계 경제성장률을 1월 전망치 4.1%에서 3.2%로

약 0.9%포인트 큰 폭으로 하향 조정했으며, IMF는 1월 전망치 4.4%에서 3.6%로 0.8%포인트 낮췄다. 세부적으로는 러·우 전쟁의 영향이 큰 러시아와 유로존, 신흥개도국의 하향 조정 폭이 큰 것으로 나타났는데, 2022년 러시아 경제는 -8.5%의 역성장을 기록하고, 유로존은 1월 전망치 3.9%에서 1.1%포인트 하향 조정된 2.8%, 신흥개도국은 1월 전망치 4.8%에서 1.0%포인트 하락한 3.8% 성장할 것으로 전망했다.

특히 이번 경제성장률 전망치 조정은 가장 부정적인 시나리오에 기반한 결과가 아니라는 점에서 더욱 우려된다. IMF는 4월 수정 경제 전망을 발표하며 러·우 전쟁의 글로벌 영향력 확대, 중국의 제로 코로나 정책에 의한 공급망 병목현상 심화 등 글로벌 경제 전망이 더욱 악화할 가능성에 대해 언급했다. 이미 글로벌 주요국이 역대 최고치 수준의 물가 상승률을 경험하는 동시에 경기 침체 시그널도 발생하고 있는 만큼, 향후 글로벌 경제의 하방 요인에 따라 스태그플레이션에 진입할 가능성이 높은 것으로 우려된다. 

IMF 전망치					
구분		경제성장률		소비자물가 상승률	
		2022	조정 폭	2022	조정 폭
전 세계		3.6	-0.8	7.4	3.6
한국		2.5	-0.5	4.0	2.4
선진국		3.3	-0.6	5.7	3.4
	미국	3.7	-0.3	7.7	4.2
	유로존	2.8	-1.1	5.3	3.6
신흥개도국		3.8	-1.0	8.7	3.8
	러시아	-8.5	-11.3	21.3	16.5

주 2022년 경제성장률 조정 폭은 2022년 1월 전망치 대비, 소비자물가 상승률 조정 폭은 2021년 10월 전망치 대비를 의미함 자료 IMF, '세계경제전망', 2022.4월

* PMI

Purchasing Managers' Index의 약자로 구매관리자지수라고 한다. 제조업 분야의 경기동향지수로 일반적으로 PMI가 50 이상이면 경기의 확장, 50 미만일 경우에는 수축을 의미한다.

SUMMARY

- ① 물가 상승이 임금 상승 요구로 이어져 기업 채산성 악화 조짐
② 글로벌 공급망 다양화 위한 전략 필요



강성진 고려대 경제학과 교수

한국경제연구학회장을 역임했으며, 현재 고려대 경제학과 교수, 경제연구소장, 한국국제경제학회 부회장 등을 맡고 있다.



급속한 장바구니 물가 상승 인도가 식량 안보를 이유로 밀 수출을 전격 금지함에 따라 국내 밀가루 가격도 급등할 조짐을 보이고 있다.

기업 위협하는 스태그플레이션이 온다

스타그플레이션이 본격적으로 지속된다면 가게뿐만 아니라 기업들도 생산 및 매출 하락으로 어려움에 직면하게 될 것이다. 저성장·고물가의 어려운 경기 상황을 극복하고 지속 가능한 발전을 달성하기 위해선 민간만의 노력으로는 충분하지 않다. 정부 차원의 적극적인 대응 전략이 필요하다.

코로나19가 진정되면서 소비 확대 및 글로벌 공급망(Global Supply Chain) 회복 등에 의한 경제 활동 활성화로 경기가 회복될 것으로 기대했지만, 오히려 저성장·고물가 현상이 지속될 것으로 우려된다.

코로나19 위기로 전 세계 이자율이 하락하고 정부 지출이 증가하면서 유동성이 확대되어 물가 상승을 촉발했다. 여기에 최근 러시아·

우크라이나 전쟁에 의한 곡물 가격 인상은 경기 회복에 대한 희망에 찬물을 부은 격이 되었다.

코로나19와 전쟁이 지속되고 그동안 세계 경제 발전을 지탱해 오던 글로벌 공급망 회복이 늦어지면서 세계 주요 국제기구들은 올해 경제성장률에 대한 기존 전망을 잇달아 하향 조정하고 있다. 이러한 상황이 지속된다면 1970년대 오일쇼크 이후 전 세계가 경험했던 스태그플레이션(Stagflation)이 다시 본격적으로 나타날 것이라는 우려가 확산되고 있다.

글로벌 인플레이션 시대

통계청이 발표한 4월 소비자물가지수(CPI)는 1년 전보다 4.8% 상승했다. 이는 2008년 10월의 4.8% 이후 13년 6개월 만에 가장 높은 상승률이다. 문제는 이러한 상승률이 단 기간에 멈출 것 같지 않다는 것이다. 국내외

기관들은 한국의 인플레이션 전망을 기존보다 높여 전망하고 있고 심지어 5%에 이를 것이라는 시각도 있다. 미국도 예외가 아니어서 지난 4월 물가 상승률은 8.3%로 40년 만에 가장 높았다. 이에 대한 대응으로 5월 4일 미국 연방준비제도(Fed)는 기준금리를 0.5%포인트 인상하는 '빅스텝' 정책을 실시해 금리가 0.75~1.00%로 상승했다. 이러한 빅스텝에 의한 기준금리 인상은 올해만 두 차례 이상 시행될 것으로 예상된다. 한국도 예외가 아니어서 지속적인 기준금리 인상으로 현재 1.50%다. 최근 미국의 인상 속도를 고려하면 금리 역전 현상을 방지하기 위해 빅스텝 정책이 필요한 것 아니냐는 주장도 대두되고 있다.

저성장·고물가의 악순환 가능성

물가가 상승하면서 경제가 침체되는 스태그플레이션의 영향은 다양한 측면에서 나타난다. 과거도 이러한 경험이 있었다. 1960년대 미국의 베트남전쟁에 대한 군비 지출 확대와 1973년 10월 제4차 중동전쟁 발발로 인해 석유수출국기구(OPEC)가 원유 고시가격을 17% 인상하면서 전 세계적으로 고물가·저성장이라는 스태그플레이션이 나타났다. 이러한 상황에서 기존의 수요 증가를 위한 확대 재정·금융정책은 상황을 악화시켜 장기적으로 기술혁신을 통한 경제 성장 정책이 대두하는 계기가 되었다. 공급이 부족할 때 발생한 수요 증대는 소득증가에 주는 효과는 미미하고 물가만 상승시켰기 때문이다. 이때 가장 적합한 정책이 바로 기술혁신을 통한 생산 확대였다.

코로나19의 영향이 예상보다 길어지고 러·우

전쟁으로 1970년대와 유사한 상황이 일어나고 있다. 당장 물가가 치솟으면서 소비자와 생산자의 어려움을 가중시키고 있다. 최근 언론 보도를 보면 1년 전보다 국내산 냉장 삼겹살(100g) 시장가격은 16.8%, 한우 등심(100g)은 19.1%, 밀가루(1kg)는 23.4% 올랐다고 한다. 문제는 이러한 물가 상승이 일반적인 수요 증가로 시장에서의 가격이 상승한 것이 아니라 해외로부터 들어오는 원료 가격 상승에 의한 것이라는 점이다. 즉, 소비자와 생산자 모두에게 고통을 주게 된다. 이는 곧 소비자의 구매 의욕과 생산자의 이윤을 하락시키는 요인이 되어 모두가 고통을 안게 된다.

더욱 심각한 것은 물가 상승이 노동자의 임금 인상 요구로 나타나 생산비용 상승과 판매 부진이라는 악순환이 반복될 가능성이 있다는 점이다. 즉, 스태그플레이션이 본격화되는 문제다. 인플레이션으로 인해 자신들이 받는 임금소득의 실질가치가 하락한다고 느낀 노동자들은 기업에 더 높은 임금을 요구하게 되고, 이는 다른 기업에도 확산할 수 있다. 만약 노동생산성이 물가 상승만큼 오르지 않은 기업에도 다른 기업들의 임금 인상에 영향을 받아 노동자들이 임금 인상을 요구하게 된다면 해당 기업의 채산성이 악화될 것이다. 이러한 현상이 반복된다면 국가 전체적인 임금 인상으로 이어지면서 물가 상승

1970년대 VS 2022년 스태그플레이션 양상 비교

	1970년대	2022년
공급발 인플레이션	오일쇼크	코로나19, 러·우 전쟁
통화긴축	급격한 금리 인상 가능성	금리 인상 및 양적긴축 시동
지정학적 긴장	중동	러시아·우크라이나

자료: 신영증권

압력으로 작용하게 되고 고물가·저성장이라는 스태그플레이션이 악화되면서 경제위기에까지 이를 수 있다.

국제적 영향은 더욱 심각할 수 있다. 당장 한국의 이자율 인상이 미국의 인상 속도를 따라가지 못할 때 이자율 역전 현상이 발생할 수 있다. 미국 이자율이 한국 이자율보다 높아진다면 더 높은 수익률을 찾아 움직이는 자본이 미국으로 빠져나갈 유인을 높이고, 이는 곧 원화 가치가 하락으로 이어질 수 있다. 이렇게 원화 가치가 하락하면 그동안 고환율로 수출을 증가시켜 무역수지를 개선해 온 우리 경제구조에 피해를 줄 수 있다. 따라서 한국 경제구조에서 원화 가치 하락은 이자율 역전에 더해 자본 유출을 더욱더 격화시켜 경상수지가 악화된다. 이러한 현상은 우리가 이미 과거 아시아 금융위기에서 경험한 것이며, 피해야 할 경제 상황이다.

글로벌 공급망 다양화를 위한 기업과 정부의 대응 전략

한국 기업들은 당장 스태그플레이션이라는 위기에 직면해 있다고 볼 수 있다. 이에 대한 기업들의 발 빠른 대응 전략이 준비되어야 한다. 문제는 고물가 현상이 국내적 요인보다 해외 부문에 의한 외적 요인이 더 많아서 정부나 기업이 바로 대응하기가 어렵다는 점이다. 더욱 심각한 것은 이러한 해외 물가 상승 요인이 단기간에 끝나지 않을 것이라는 점이다. 이미 코로나19 장기화에 의해 붕괴된 글로벌 공급망은 회복되는 데 시간이 걸린다. 더욱이 러·우 전쟁으로 인한 곡물 가격 상승은 또 다른 생산원가의 상승 요인이 되고 있다.

전쟁이 종결되더라도 물류배송이 회복되는데는 시간이 걸리고, 특히 곡물 재배 지역이 파괴되었다면 작물 재배가 재개될 때까지는 곡물 공급에 한계가 나타날 수밖에 없다.

이러한 상황에서 기업들의 글로벌 공급망 확보 전략은 매우 시급하고 중요하게 되었다. 먼저 기업이 자체적으로 안전한 공급망 다변화 구축을 준비해야 한다. 최근 장바구니 물가가 급속히 상승하면서 수입선 다변화를 추진한 것이 좋은 예다. 미국산 오렌지와 자몽을 스페인산 오렌지와 이스라엘산 자몽으로 대체한다거나 필리핀산 바나나를 베트남산 바나나로 바꾸어 수입하는 것이 수입선 다변화를 통한 공급망 다변화라고 할 수 있다.

둘째, 공급망 다변화를 위해 중소기업에 대한 정부의 적극적인 지원이 필요하다. 대기업의 경우는 자체적인 국제적 공급망을 확보하고 있지만, 중소기업들은 정부의 적극적인 지원이 없이는 불가능하다. 원유나 곡물과 같은 제품들은 중소기업이 자체적으로 새로운 공급망을 구축하기가 어렵다. 특히 기존 공급망이 불안정하다고 볼 때는 다양한 공급망을 구축해야 한다. 이러한 새로운 공급처 파악도 정부의 적극적인 지원이 필요하다. 제품별로도 앞에서 설명한 소비 제품의 경우는 기업들 자체적으로 수입처 다변화를 추구하기 쉬우나 원유나 곡물 등 큰 규모의 예산이 필요한 경우에는 정부 차원의 계약 지원이 매우 중요하다. 제조업 부문의 경우 바로 주문하면 배달될 수 있는 소비재와 다르게 주문하고 배송하는 데 그만큼 시간이 오래 걸리기 때문이다.

셋째, 공급망 확보 이외에도 국내적으로 정



기준금리 인상으로 어려워지는 경제 한국은 현재 지속적인 금리 인상으로 기준금리가 1.50%다. 금리가 더 오르면 이자비용 부담이 늘어 기업 부담이 매우 커질 것으로 보인다.

부의 중소기업 제품 생산원가를 하락시키기 위한 선택적 정책이 필요하다. 예를 들면 일반적인 유류세 인하 정책을 시행할 것이 아니라 중소기업을 대상으로 유류 보조금 정책을 시행할 필요가 있다. 일반 대기업이나 부유층에 대한 유류세 인하보다는 맞춤형 유류세 인하 정책이 더욱 효과적일 것이다. 경기가 좋지 않으면 피해의 충격이 더 큰 기업에 더 많은 혜택이 돌아가도록 하는 정책이 필요하다.

마지막으로, 현재의 스태그플레이션이라는 어려운 상황에서 벗어나기 위해서는 장기적인 차원에서 기술혁신을 통한 경제 성장 전략에 집중해야 한다. 과거처럼 확대 재정·금융 정책을 통해 이자율을 인하하거나 정부 지출을 확대한다면 현재의 고물가 상황을 오히려 악화시키고 임금 인상으로 이어질 수 있다. 더 나아가면 국내 자금이 해외로 빠져나가고

환율이 인상되어 원화 가치가 하락하는 악순환이 나타날 수 있다. 과거 1997~1998년 한국이 경험했던 금융위기가 이런 상황이었다. 물론 현재 상태에서 이러한 상황으로 간다고는 볼 수 없지만 국민과 정부가 어려움을 극복하고자 하는 공감대가 형성되지 못하고 포퓰리즘^{Populism}적 정책만 시행한다면 이러한 어려움에 직면하지 않는다고 할 수 없다. 

일시적 한계기업 비중 변화				
		2019	2020	2022
외감기업 (17,827)		33	36.6	34.1
규모별	중소기업(14,656)	33.9	37.4	35.5
	대기업(3,171)	28.6	32.9	27.6
산업별	제조업(8,995)	28.8	32.5	30.8
	숙박음식업(292)	53.8	86.3	76.4
	사업시설관리업(385)	57.9	59.7	59.5
	부동산업(1,919)	51.6	55.1	52.2

주: 비금융 기업. ()는 해당 기업 수 단위 % 자료: 전국경제인연합회

*외감기업은 자산 총액 120억 원이 넘는 회사로, 법적으로 외부 회계법인에 정기적 회계감사를 받는 기업.

- ① 원가 우위 전략으로 성공한 사우스웨스트항공과 월마트
② 성공의 핵심은 최적의 가치사슬



과거 스테그플레이션의 위기 극복한 미국 사우스웨스트항공 저가 항공사의 대명사인 미국의 사우스웨스트항공은 비행기 효율 극대화를 통해 초거대 기업으로 성장했다.

가치사슬 혁신에서 찾는 위기 극복 전략

러시아·우크라이나 전쟁으로 인한 식량과 에너지 공급 부족으로 발생한 지금의 스테그플레이션은 1973년의 상황과 매우 흡사하다.

과연 1970~1980년대 스테그플레이션 상황에서 부상한 미국의 신흥 강소기업들은 누구였으며 그들은 어떤 방법으로 살아남았을까?

마크 트웨인이 했다고 전해지는 말 중 필자가 특히 좋아하는 문장이 있다. “역사는 그 자체로 되풀이되지는 않지만 그 라임은 종종 맞는다. *History does not repeat itself, but it often rhymes.*” 이 말을 인용해 현 시국을 분석하면 우리는 1973년 4차 중동전쟁 발발 직후와 비슷한 상황에 놓인 것 같다. 먼저, 두 경우 모두 전쟁이 스테그플레이션에 기여했는데 1973년은 중동전쟁 때문에 일어난 오일쇼크 탓이었고, 현재는 러·우 전쟁으로 인한 식량 및 에너지 공급 부족 탓이다. 그리고 정부(또는 중앙은행)의 개입이 그것을 부채질했다는 점이 매우 닮았다. 1970년대는 케인스주의의 영향이었고, 지금은 코로나19 극복을 위한 양적완화가 그 원인이다. 증상이 비슷하면

처방도 비슷하지 않을까?

스테그플레이션에서 성공한 미국의 두 기업

스테그플레이션에서 성공한 기업들이 있다. 저가 항공사의 대명사 사우스웨스트항공과 전 세계에서 가장 큰 유통 기업 월마트다. 이 두 기업 다 지금은 도저히 중소기업이라 할 수 없는 초거대 기업이 되었다. 이들의 성공 비결은 무엇이었을까?

두 회사 다 초창기 사업부 전략은 틈새를 노린 원가 우위 전략이었다. 월마트는 대형 유통체인들이 거들떠보지도 않는 인구 5000~2만 명의 소도시에서 제법 큰 매장을 열어 철저히 저가 전략으로 승부했다. 사우스웨스트는 대형 항공사와 직접 대결하기보다는 렌터카나 자가운전으로 텍사스 내 도시들을 여행하는 사람들을 겨냥해 파격적으로 싼 항공요금을 선보였다.

이런 시장은 기존의 대형 기업들이 너무 크기가 작거나 이윤이 많이지 않는다고 무시하던 고객들로 이루어져 있었다. 이런 고객들을 만족시키기 위해서는 첫째도 가격, 둘째도 가격이라고 할 만큼 원가 면에서의 우위가 필수적이었다. 스테그플레이션으로 지갑과 고물가는 오르고 물가는 오르는 판에 이런 전략은 매우 성공적이었다.

원가 우위 전략 실행을 위한 혁신적 가치사슬

두 회사의 성공 비결은 단순히 원가 우위 전략을 추구했다는 것에 그치지 않고 그 전략을 실행하기 위해서 가치사슬을 철저하게 혁신했다는 것에 있다. 월마트의 가치사슬은 크로스도킹(Cross Docking)이라는 용어로 요약된



김양민 서강대 경영대학 및 경영전문대학원 교수

한국 전략경영학회장을 역임했고, 주요 연구 분야는 글로벌 경쟁 및 혁신, 신성장 발굴 전략, 전략적 제휴, 흡수·합병 등이다.

다. 창고나 물류센터로 입고되는 상품을 창고에 보관하는 것이 아니라 분류 또는 재포장의 과정을 거쳐 곧바로 다시 배송하는 물류 시스템을 일컫는 용어로, 지금은 거의 모든 유통·물류 기업에서 이 방법을 사용한다. 그러나 월마트가 이 방법을 처음 시도했던 1980년대 초반만 해도, 유통 회사에서 이 방법을 쓰는 경우는 드물었다. 실제 실행에 옮기기에 당시로서는 기술적인 장벽이 많았고, 큰 규모의 투자가 필요했기 때문이다.

월마트의 창업자 샘 월턴은 향후의 유통업은 결국 공급망 관리에서 승부가 난다고 보고 과감한 투자를 결심한다. 월마트는 1980년대 이미 위성통신 시스템을 활용해 월마트에서 거래되는 모든 물건이 판매되는 즉시 그 정보를 4,000개에 달하는 월마트의 공급자들에게 보낼 수 있었다. 공급자들은 실시간으로 월마트로부터 정보를 받아 물건을 월마트의 물류창고에 재고로 쌓아둘 정도로 공급하는 것이 아니라 적시에, 필요한 만큼만 공급함으로써 월마트의 재고 비용을, 그리고 자신들의 재고 비용을 아낄 수 있었다. 결과적으로 크로스도킹 시스템은 월마트의 판매원가를 업계 평균보다 2~3% 낮게 만들었고 이 차이가 결국 월마트를 세계 최대의 유통 기업으로 성장시켰다.

사우스웨스트 역시 원가 우위를 위한 가치사슬 혁신의 대명사 같은 기업이다. 지금은 모든 저가 항공사의 표준이 된 한 종류의 항공기, 무^비기내식, 적은 수의 승무원 등은 사우스웨스트가 처음 선보인 방법들이다. 이에 더해 사우스웨스트는 여행사를 통한 예약, 좌석선택권, 허브도시 연결, 라운지 서비스,

기내 영화 등 비용 상승 요인은 철저히 제거하고, 비행기가 최소의 턴어라운드(Turnaround*) 시간에 다시 날아올 수 있도록 직원 교육과 가치사슬 혁신에 매진했다.

비행기는 땅에 있는 동안은 돈을 벌 수 없다. 따라서 비행기 효율을 극대화하려면 착륙한 항공기가 최소 시간 내에 다시 비행하게 해야 한다. 이를 위해 사우스웨스트의 지상정비팀과 수하물관리팀은 마치 자동차 경주의 피트루(Pit Crew)(자동차 경주 시 순식간에 정비와 타이어 교체 등을 해주는 팀)처럼 눈 깜짝할 사이에 비행기 정비와 재급유, 그리고 수하물 하역 및 적재 방법을 터득했다. 그 결과 1970년대 사우스웨스트는 전설적인 ‘10분의 턴어라운드 시간’을 선보였고, 현재도 35분 정도로 업계에서 최소 시간 내에 비행기를 다시 띄운다. 결론적으로 스테그플레이션을 이겨낸 두 회사의 성공 비결은 전략과 그 실행 방법이었다. 스테그플레이션으로 얹어진 지갑과 고물가는 시대 상황에는 틈새를 노린 원가 우위 전략이 효과적이었다. 그리고 두 회사는 낮은 원가에 쇼핑, 장보기나 여행을 하려는 고객들을 위해 최적의 가치사슬을 만들어 자신들의 전략을 실행해냈다. 원가 우위에 최적화된 두 회사의 가치사슬은 경쟁 기업이 따라하기 어려운 요소들로 이루어져 있었고, 그 결과 양사의 경쟁우위는 상당 기간 지속되었다.

스테그플레이션이라는 불확실성의 시대를 살아가는 중소기업의 최고경영자(CEO)들은 어떻게 하면 고객이 원하는 제품이나 서비스를 경쟁 기업보다 싸고 효율적으로 만들어낼 것인지를 끊임없이 고민하고, 방법을 찾아내면 과감히 실행에 옮겨야 할 것이다. 📖

*턴어라운드

상업 항공기가 착륙하고 다시 이륙할 때까지 걸리는 시간.

30년간(1972~2002년) 수익률 최고의 미국 기업 톱5



사우스웨스트항공

25.99%



월마트 25.97%

3위. 월그린 23.72%

4위. 인텔 23.49%

5위. 컴캐스트 21.99%

자료: 머니 매거진(MONEY Magazine)

(주)이지차저

국내 넘버원으로 도약 꿈꾸는
전기차 토털 솔루션 프로바이더

전기자동차^{EV} 시장 전망이 밝다. 글로벌 완성차 기업들이 앞다퉈 전기차 전용 생산기지를 구축하고 있다. 이에 따라 전기차 충전 시장도 뜨거워지고 있다. 한국 정부도 미래 자동차 산업의 경쟁력 강화와 세계 시장 선점을 위해 기술 개발, 제도 개선, 인프라 구축 등 다양한 육성책을 세워놓고 있다. 서울 금천구 가산동에 있는 이지차저는 전기차 인프라 사업에 있어 최적의 솔루션을 제공하는 업체다. 2018년에 출범한 스타트업이지만 과감한 도전을 통해 이 시장을 선도하겠다는 포부를 갖고 있다.

가산디지털단지역 부근에 이지차저가 있다. 전기차와 관련된 다양한 서비스와 인프라 사업을 하는 기업이다. 인프라 컨설팅, 충전기 제조 및 설치 엔지니어링, 유지보수, 콜센터 등 다양한 사업 분야에서 고객을 위한 종합 솔루션을 제공하고 있다.

전기차 충전 인프라 스타트업에서 토털 솔루션 프로바이더로

이지차저는 충전 인프라 관련 기술을 바탕으로 전기차의 컨설팅, 설치 및 조달, 유지보수, 고객센터 등의 서비스를 원스톱으로 제공하는 기업이다.

2018년 6월에 작은 규모의 스타트업으로 시작해 초기에는 전기차 보급 확대를 위해 정부의 급·완속 충전 인프라 보급에 중점을 두고 사

업을 추진했다. 예컨대 창업 이듬해인 2019년 한국자동차환경협회에 전기차 완속충전기를 보급했고, 한국에너지공단에 급속충전기를 구축했다. 2020년에는 환경부 완속충전기 보급사업과 KT전기차 충전기의 현장 점검을 실시했다. 올해부터 CPO 사업자로 운영 중인 충전 인프라가 약 1,000기에 달하며 올 연말까지 이를 5,000기로 대폭 늘린다는 계획을 갖고 있다.

아울러 SK시그넷, LG헬로비전 등 7개 전기차 민간충전서비스사업자의 고객센터도 수탁을 받아 운영하고 있다. 특히 콜센터 수탁 업무는 사업을 시작한 지 1년 만에 6개 전기차충전사업자와 계약을 맺었다.

고객 문의사항을 현장 사후관리^{AS}팀에 단순히 전달하는 역할이 아니라 365일 24시간 콜

송봉준

(주)이지차저 대표이사





센터에서 적극적으로 전문 상담을 하는 체제를 도입했다. 1차 인입콜에서 상당 부분을 처리해 고객 만족도 및 업무 효율을 높였다. 지난해에는 국내 최대 전기차 충전기를 보유한 한국전력공사의 충전 인프라 제어센터 위탁용역을 맡게 되었다. 사업 기간은 2022년 12월까지로 전국에 설치된 한전 충전기 1만 903기의 제어센터를 담당한다. 기본 업무는 △충전 인프라 통합 관리 △전전 전기차 충전소 24시간 콜센터 운영 △전기차 충전 인프라 유지보수 등 크게 세 가지다. 제어센터는 통합 운영 시스템을 통해 충전 상태를 실시간으로 모니터링하고 폐쇄회로TV^{CCTV}로 원격점검을 실시한다. 민원접수 결과 장애사항이 있으면 충전기 원격제어

“우리는 궁극적으로 전기차 인프라 구축 및 운영 서비스 분야에 원스톱 솔루션을 제공함으로써 전기차 분야에서 도전과 혁신을 추구하고 있다.”

등 우선 조치를 시행하고 필요하면 긴급출동을 하거나 보수 지시 업무를 수행한다. 최근 ‘전기차 보급 증가에 따른 충전 인프라 확대’가 중요한 이슈로 떠오르면서 충전기 유지보수 및 관리에 대한 중요성도 커지고 있다. 송 대표는 “이 같은 전기차 사용자 요구와 정책 방향이 다수의 급·완속 충전 인프라 구축 및 유지보수 노하우와 맞아떨어져 기회가 되었다”며 “전기차 인프라 사업에서 컨설팅,

충전기 조달 및 전기공사, 콜센터, 유지보수 모두를 원스톱으로 제공하는 것을 목표로 한다”고 말했다.

이지차저 관계자는 “우리는 기술력과 사업성 등을 인정받아 휴맥스와 기술보증기금으로부터 투자도 유치했다”고 밝혔다.

송 대표는 LG정보통신과 LG전자 중앙연구소를 거쳐 충전서비스사업자인 모 중견기업의 팀장으로 충전 분야에 입문한 뒤 이지차저의 대표를 맡았다. 초기에는 전기차 분야 전문가 6명으로 시작했지만 현재는 직원이 70명으로 늘었다.

컨설팅부터 제조·유지보수까지

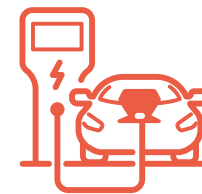
원스톱 서비스

이지차저의 사업 내용은 크게 여섯 가지로 나뉜다.

첫째, 시스템 통합^{System Integration, SI}이다. 고객 맞춤형 전기차 충전 플랫폼에 관한 기획부터 개발과 구축, 관리 운영의 통합 서비스를 제공하는 일이다. 여기엔 비즈니스 에너지 시스템 통합^{Business Energy SI}(기업고객 전용 전기차 충전 운영 플랫폼)과 가정용 에너지 시스템 통합^{Home Energy SI}(공동주택 연계 전기차 충전 통합 운영 플랫폼)이 들어 있다.

둘째, 네트워크 통합^{Network Integration}이다. 전기차 충전기 자동화를 구축하고 실시간 통신 관리를 통해 충전 인프라를 통합 관리하는 것을 의미한다.

셋째, 연구·개발^{R&D} 및 유지보수^{Maintenance}다. 배터리 완전 교체에서 나아가 정보기술^{IT} 발전을 결합한 급속 충전, 사물인터넷^{IoT} 기반의 무선 충전 기술을 개발해 지속적인 전기



이지차저의 주요 업무

① 시스템 통합^{System Integration, SI}

고객 맞춤형 전기차 충전 플랫폼에 관한 기획부터 개발과 구축, 관리 운영의 모든 통합 서비스 제공

* Business Energy SI - 기업고객 전용 전기차 충전 운영 플랫폼

* Home Energy SI - 공동주택 연계 전기차 충전 통합 운영 플랫폼

② 네트워크 통합^{Network Integration}

전기차 충전기 자동화 구축 및 실시간 통신 관리를 통한 충전 인프라 통합 관리

③ 연구·개발^{R&D} 및 유지보수^{Maintenance}

배터리 완전 교체에서 나아가 IT 발전을 결합한 급속 충전 및 IoT 기반의 무선 충전 기술 개발을 통해 지속적인 전기차 충전 산업 시장을 선도

④ 기술 지원^{Technical Support}

대규모 동시 또는 순차 충전을 위한 시스템 기술 지원

⑤ 서비스 작업^{Service Operation}

충전 플랫폼을 통한 로컬 및 통합 서버의 효율적인 운영뿐만 아니라 서울 본사 및 제주지사의 전문 기술 인력을 통해 신속한 AS 제공

⑥ 전기차 컨설팅^{EV Consulting}

기업고객의 효율적인 전기차 충전 인프라 관리를 위한 프로세스 설계부터 인프라 구축 및 운영, 유지보수까지 다양한 분야의 기술력과 노하우를 보유한 전문가를 통해 차별화된 서비스 제공

차 충전 산업 시장을 선도하는 일이다.

넷째, 기술 지원 **Technical Support**이다. 대규모 동시 또는 순차 충전을 위해 시스템 기술을 지원하는 업무다.

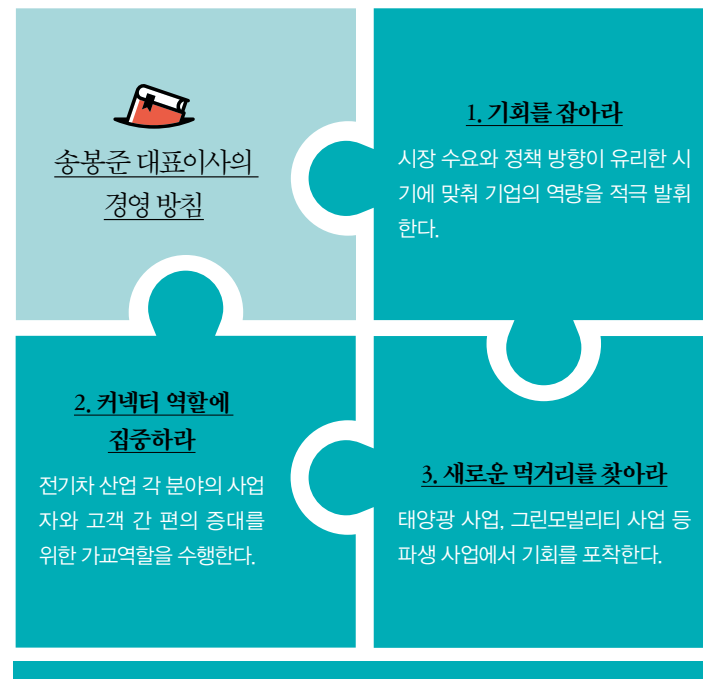
다섯째, 서비스 작업 **Service Operation**이다. 충전 플랫폼을 통한 로컬 및 통합 서버의 효율적인 운영뿐만 아니라 서울 본사 및 제주시사의 전문 기술 인력을 통해 신속한 AS를 제공하는 일이다.

여섯째, 전기차 컨설팅 **EV Consulting**이다. 기업 고객의 효율적인 전기차 충전 인프라를 관리하기 위해 프로세스 설계부터 인프라 구축 및 운영, 유지보수까지 다양한 분야의 기술력과 노하우를 보유한 전문가가 차별화된 서비스를 제공하는 업무다.

이지차저의 핵심 역량 중 하나는 가교(다리) 역할이다. 송 대표는 “충전서비스사업자, 전기차 제조사 등 전기차 산업 플레이어와 고객 간 편의 증대를 위한 가교역할을 수행하고 있다”고 말했다.

이를 위해 충전 인프라 개발, 설치, 관리에서 서비스 제공까지 원스톱 서비스를 제공하고 있는 게 강점이라고 덧붙였다.

여기엔 △전기차 제조 기업과 영업 협력관계를 구축해 충전을 설치하고 유지보수 하는 일 △충전기 제조 기업과 기술 개발을 협업하고 충전 서비스를 실시하는 일 △고객과는 충전기 설치 관리, 고객센터 운영, 유지 관리 등을 제공하는 일이 포함된다. 여기서 말하는 고객은 전기차 구매 고객(홈 충전), 공공 충전기사업자(관공서, 아파트, 유통 요충지 등), 민수충전기사업자(건설회사 및 아파트) 등을 의미한다.



송 대표는 “2017년 환경부 완속 충전기 보급 사업을 기점으로 국내 전기차 시장이 비약적으로 성장했다”며 “그동안 신규 기업이 많이 생겨났고 이에 따라 전기차 인프라 사업이 고용 창출이나 전기차 산업 발전 부분에서 많은 공을 세웠다”고 분석했다.

그는 신규 사업에도 적극 나서고 있다. 지난해에는 신규 사업으로 태양광 사업에 나서 30억 원 규모를 수주했고 전기이륜차 인프라 사업에 참여하는 등 친환경 그린모빌리티 사업에 앞장서고 있다.

이지차저는 지난해 전기이륜차 사업 확대를 위해 디앤에이모터스(옛 대림오토바이)와 전략적 사업 제휴를 맺었고, 편의점 기업 BGF 리테일 CU 점포에 ‘배터리 교환형 스테이션’을 구축했다. 올해는 전기이륜차 전용 충전 서비스를 시작했으며 공중전화부스와 공용

주차장으로 충전 서비스 거점을 확대하고 있다. 여기에 태양광발전과 충전소를 연계한 신사업도 추진 중이다.

송 대표는 “현재는 충전기 관련 사업에 초점을 맞추고 있지만, 앞으로 전기이륜차 사업, 태양광발전과 연계된 통합 이모빌리티 사업을 확대해 나갈 것”이라고 말했다. 이에 전기차 충전 간편결제와 전력 수요관리 **Demand Response, DR** 사업과 연계한 충전 서비스 모델도 내놓을 방침이다.

혁신적 도약 위해 사업 확장 중

이지차저는 데이터를 통한 사업 확장에도 관심을 기울이고 있다. 충전 사용량과 이용 패턴 등을 분석하고 시스템을 원격 관리한다. 이들은 이러한 데이터 관리를 통해 유지보수 대응 체계를 첨단화하고 있다.

송 대표는 “충전 서비스 고도화를 위해 충전 스테이션 관리 시스템에 대한 개방형 충전통



전기차 분야의 원스톱 서비스를 꿈꾸는 송봉준 대표 이지차저는 전기차 분야에서 도전과 혁신을 통해 국내 최고의 전기차 토털 솔루션 프로바이더가 되기 위해 정진하고 있다.



2018.06

• 창업

2019

- 한국자동차환경협회 전기차 완속충전기 보급
- 한국에너지공단 급속충전기 구축
- 경기도 급속충전기 사업 수행

2020

- 환경부 완속충전기 보급 사업 수행
- KT전기차 충전기 현장 점검
- 휴맥스 365일 고객센터 계약
- 휴맥스로부터 투자 유치

2021

- 한국전력 제어센터 (유지보수 고객센터) 위탁사업자
- 시그넷 전기차 공공 급속 사업 수행
- 초급속 충전인프라 구축 및 전기안전관리대행 수행
- 기술보증기금 투자 유치

신규약(OCPP 1.6) 인증을 취득했고, 차별화된 서비스 제공을 위해 자체 플랫폼 연구를 강화할 예정”이라며 “사용자 편의성을 강조한 새로운 충전기 제품도 올 하반기에 출시할 것”이라고 밝혔다.

사업 확장에 따라 매출도 창업 초기인 2019년 83억 원, 2020년 114억 원에서 2021년엔 137억 원에 달했다. 올해는 독자 충전기 개발과 함께 충전 서비스 모델 구축, 사업 다변화 등을 통해 매출액 200억 원을 돌파한다는 목표를 세우고 있다.

이지차저의 궁극적인 목표는 전기차 인프라 구축 및 운영 서비스 분야에 원스톱 솔루션을 제공함으로써 전기차 분야에서의 도전과 혁신을 추구하는 것이다. 또한 EV 시스템 통합, EV 컨설팅, 지능형전력망 **Smart Grid** 서비스 및 전기 통신 공사 등과 관련한 다양한 기술을 보유해 글로벌 시장을 지향하는 EV 충전 통합 플랫폼을 만들어 나갈 계획이다. 송 대표는 “도전과 도약의 경영으로 전기차 업계에 토털 혁신 서비스를 제공하는 이지차저가 되도록 최선을 다하겠다”고 밝혔다.

이어 그는 “전기차 토털 솔루션 프로바이더로서 컨설팅, 충전기 조달 및 설치 공사, 유지보수, 콜센터 위탁운영까지 모두를 원스톱으로 서비스하는 국내 넘버원 기업이 되겠다”고 덧붙였다.

뿐만 아니라 이들은 ESG경영에도 적극 동참해 저탄소 및 친환경 중심으로 전기차 충전 인프라 사업과 태양광 사업을 강화하고, 민간 충전 서비스 사업의 고객센터 인력 편성에서 사회적 약자를 우선 채용해 그들의 사회 참여 및 복지에 기여하겠다는 포부를 밝혔다.



신지영 한국ESG연구원 대표

대기업 ESG 전략·기획을 담당했으며, 다양한 현장과 실무에서 얻은 경험을 바탕으로 중소기업부터 대기업까지 ESG 평가, 교육, 컨설팅을 하고 있다.



기업 가치와 ESG

연일 화두에 오르고 있는 ESG경영. 경영 환경에 대한 민감성을 갖고 있는 이들이라면 트렌드로 치부하기에 이상하다 싶을 정도로 ESG경영의 열기가 지속되고 있다고 느낄 것이다. 세간에는 ESG경영에 대한 주목도가 비정상적이거나 ESG경영이 기업에 직접적으로 긍정적 효과를 창출한다는 점을 입증하기 어렵다고 여기는 사람들도 있다. ESG경영은 정말로 기업의 핵심 경쟁력이 될 수 있을까?

ESG경영을 검색하거나 전문 도서를 찾아보면 대부분 이렇게 정의하고 있다.

“기업 가치 향상을 위한 조직의 장기적 경영 전략”

용어를 설명하는 문장은 대동소이하나, 대부분 ESG경영의 목적에 대해 ‘기업 가치’를 향상시키기 위함이라고 한 목소리로 말한다. ESG경영의 실질적 효과에 대해 의문을 품는 경우

라면 기업 가치 자체가 우리 조직에 직접적으로 영향을 미치기에는 추상적이라고 생각하기 때문이다. 그렇기에 ESG경영의 의미를 받아들이는 첫 관문부터 막히는 것일 것이다. 그럼 기업 가치는 무엇인지 따져보자. 기업 가치^{Enterprise Value}*는 기업의 총 가치를 말한다. 말 그대로 어떤 회사를 통째로 사려고 할 경우에 지급해야 하는 액수를 따져본 것이다. 그렇기 때문에 기업 가치는 곧 재무적 관점에서 산출되고, 산출하는 방법도 정해져 있다. 시가총액과 순차입금(총 차입금 - 현금예금)을 더하면 된다. 또 그 회사의 현재까지 성과뿐만 아니라 그 회사가 앞으로 벌 수 있는 수익을 현재 시점으로 판단한다. ESG경영의 의미는 바로 이 점에서 다시 생각해볼 수 있다. 기업을 매각하거나 투자할 때 이 회사가 앞으로 얼마나 더 많은 수익을 낼 수 있을까, 두 가지 측면을 두루 살피는 것이다.

앞서 말한 것처럼 ‘이 회사가 앞으로 얼마나 더 벌 수 있을까?’라는 긍정적인 기준과 ‘이 회사가 시장 환경이 좋지 않을 때 얼마나 회복탄력성을 가질까?’라는 부정적인 상황을 헤쳐 나가는 능력까지 매우 포괄적인 시각에서 판단한다.

이런 가치평가의 포괄적 시각은 코로나19 등 동시다발적으로 발생한 기업 환경의 위기상황 속에서 그대로 드러났다. 똑같은 위기상황에 놓인 기업들 가운데 어떤 기업은 새로운 사업으로 비즈니스 모델을 완전히 바꾸기도 했고, 또 어떤 회사는 코로나19 이전 시기에 맞춰 긴축 정책을 바짝 적용해 매출 유지 또는 소폭 하락을 이뤄냈다. 물론 어떤 기업은 속수무책으로 무너지기도 했다.

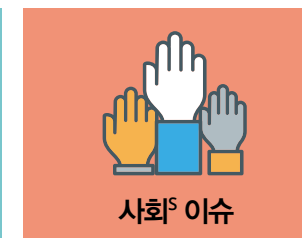
만약 이런 세 가지 상황을 맞은 세 회사가 기업 가치가 비슷하거나 똑같았다고 가정한다면, 자금은 어디로 향하게 될까? 또 재무적 관점으로 산정한 기업 가치는 변화하는 상황

*기업 가치

기업의 총 가치로 기업 매수자가 매수 시 지급해야 하는 금액이다. 기업 가치는 자기자본의 가치와 부채의 가치를 더하거나 주식의 시가총액에서 순차입금(차입금-현금성 자산)을 더해 구한다.

환경^E 이슈

- 기후변화 및 탄소 배출
- 대기 및 수질오염
- 생물다양성
- 삼림 벌채
- 에너지 효율
- 폐기물 관리
- 물 부족

사회^S 이슈

- 고객 만족
- 데이터 및 프라이버시 보호
- 성별 및 다양성
- 직원 참여
- 지역사회 관계
- 인권
- 노동 기준

지배구조^G 이슈

- 이사회 구성
- 감사위원회 구조
- 뇌물 및 부패
- 임원 보상
- 로비
- 정치기부금
- 내부고발자 제도

자료 금융투자협회·서울신문

*고객관계관리

고객과 관련된 기업의 내외부 자료를 분석·통합해 고객 특성에 기초한 마케팅 활동을 계획하고, 지원하며, 평가하는 과정을 말한다.

속에서 정확한 판단을 내릴 수 있는 기준이 되었을까? 대부분은 아니라는 결론을 낼 것이다.

기업 가치를 결정하는 무형자산의 중요성

그동안 유형자산에만 집중해 왔던 기업 가치에서 벗어나 회사의 주요 의사결정을 하는 거버넌스 시스템, 리스크 매니지먼트 등 ESG의 요소를 포함시킬 필요성에 대해 생각해봐야 한다. 이것은 기업의 생존을 가르는 결정적인 카가 될 수 있다.

유형자산과 달리 무형자산은 그동안 제한적으로 인정되어 왔다. 무형자산 중 자본으로 처리되는 것은 소프트웨어, 데이터베이스, 저작권, 특허권 등에 한정되었다. 반면 기업을 휘청거리게 만들에도 인적 자원, 브랜드 가치, 조직 자본 등은 영향을 미치는 요소로 인정되지 않았다. 그러나 무형자산이 기업 가치에 더 많은 영향을 끼치고 있다는 사실이 지속적으로 확인되고 있다.

글로벌 컨설팅 기업 에이온^{Aon}은 무형자산을 아래와 같이 8개 그룹으로 나누었다.



자료 '2019 Intangible Assets Financial Statement Impact Comparison Report'

이러한 무형자산은 재무적 관점에서 인정되지 않는 것일지라도 ESG 관점에서는 포함되는 개념들이다.

ESG경영의 관리 영역이

기업의 실력이 된 시대

에이온의 보고서에 따르면, 무형자산의 유형 중 하나로 꼽힌 인적 네트워크에는 고객관계관리^{CRM*}와 공급망 관계관리가 포함되었다. 긍정적 측면에서 보자면 결국 이것은 기업이 브랜드 가치를 지속적으로 향상시키기 위해 내부에서 어떻게 일하고 있는가를 의미한다. 다시 말해, 브랜드가 성장했다 하더라도 고객관계관리를 제대로 이행하지 못하면 브랜드 가치는 확대되지 못한다. 공급망 관계관리도 마찬가지다. 이러한 관계관리는 더 크게 보자면 기업의 평판으로 이어질 수도 있다.

원재료 수급 과정에서 발생한 인권 침해, 환경 파괴 이슈가 있는 기업, 고객에 대한 기만을 일삼은 기업, 오너의 갑질사건 등 우리는 이러한 요소로 인해 기업의 주가가 하락하는 사례를 너무나 많이 보아왔고, 또 잊지 않고 기억 속에 적립해 왔다.

하물며 산업에서 탄탄한 경영을 했다 하더라도 오너 리스크 하나로 기업 주가가 폭락하는 일도 자주 경험했다. 이런 이슈가 세상에 드러났을 때, 사람들의 못매를 맞는 것은 당연하고 게다가 기업은 해당 이슈를 처리하는 '리스크 매니지먼트' 차원의 실력에 대한 검증 한 번 더 받게 된다. 이때, 리스크는 눈덩이처럼 커져 흔히 말하는 불매 운동으로 번지기도 한다.

ESG경영의 의미 또한 이런 관점에서 재검토해 볼 수 있다. 기업 가치를 하락시킬 수 있는 요인을 회계 관점에서 벗어나 더 폭넓은 관점, 즉 ESG 관점에서 면밀하게 세운다면 기업은 리스크를 최소화하는 동시에 기업 가치를 향



기업 실력으로 평가되는 ESG경영 이제 기업 가치 평가의 척도는 무형자산의 비율이 대부분을 차지하며, ESG 관점에 따른 기업 경영이야말로 기업 가치를 향상시킬 수 있는 대안이 된다.

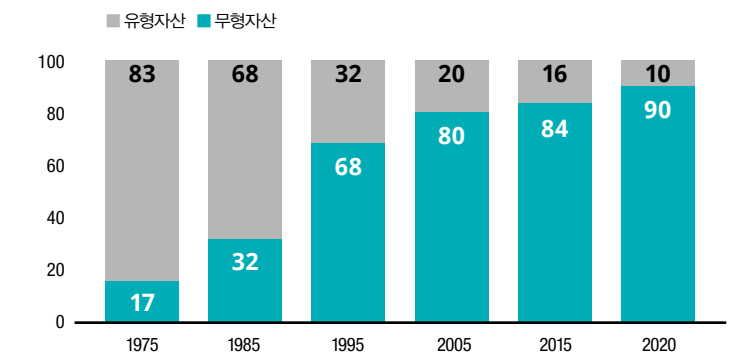
상시킬 수 있는, 더욱 탄탄한 경영 체계를 갖추 수 있는 것이다.

한 보고서에 따르면, 미국 스탠더드앤드푸어스^{S&P}500 기업의 시가총액 중 무형자산 대 유형자산 비율을 분석한 결과, S&P500 기업의 시가총액 중 무형자산의 비율은 1975년 17%였으나, 2005년 80%, 2015년에는 84%에 달했다. 그리고 2020년 무형자산 비중은 무려 90%까지 높아졌다.

45년 사이 무려 429%의 증가였다. 이는 전 세계의 정보기술^{IT} 산업 발달 등 산업구조의 다양화라는 측면에서 그 원인을 찾을 수 있지만, 공장이나 설비, 현금자산 등 측정할 수 있고, 예측이 어느 정도 가능한 유형자산과는 근본적으로 다르기 때문이다. 특히, ESG경영의 주요 요소와 관련된 무형자산들은 그 가치가 산업 환경에 따라 급격하게 빠른 시간 내에 성장할 수 있다. 그 성장 과정에서 내외부 경영 체계가 합리적이고 고도화되지 못한

다면 무형자산에 대한 가치 또한 제한적으로 반영될 수밖에 없다. 이러한 현상은 기업 가치를 판단하는 기준 또한 빠르게 변화한다는 의미다. 동시에 무형자산으로 새롭게 식별된 영역과 다수가 교집합 영역으로 확인된 ESG경영의 관리 영역이 곧 기업의 실력으로 평가될 것이다. 결국 ESG경영은 곧 기업 가치를 향상시키기 위한 필수조건인 셈이다. 📈

S&P500 시장 가치의 구성 요소



단위 %
자료 오션토모^{OCEANTOMO}, '무형자산 시장가치 연구 보고서(Intangible Asset Market Value Study)', 2020년



IBK가 만난 이달의 기업들

윤종원 IBK기업은행장이 경제협력개발기구(OECD) 지속가능 중기금융 플랫폼 제1차 운영위원회에 참석했다. OECD 지속가능 중기금융 플랫폼은 중소기업의 녹색전환을 유도하고 지속가능한 성장 생태계를 조성하기 위해 구축되었다. 이번 회의에서 IBK기업은행은 공동의장으로서 중소기업 녹색전환의 효과적인 지원을 위해 플랫폼이 앞으로 나아가야 할 방향을 모색했다.

윤종원 IBK기업은행장이 지난 4월 21일 중소기업의 녹색전환을 위한 OECD 지속가능 중기금융 플랫폼 제1차 운영위원회(Steering Committee)에 참석했다.

OECD는 앞서 2021년 11월 중소기업의 지속가능금융을 지원하기 위한 지식 공유 플랫폼을 마련하고 플랫폼 출범 행사로 COP26* 회의와 연계해 국제포럼을 개최한 바 있다. 윤행장은 당시 포럼에 참여해 중소기업의 지속가능성을 지원하기 위한 금융의 역할과 국제

협력 방안을 논의했다. 이후 IBK기업은행은 영국 비즈니스은행, 캐나다 사업개발은행 등 중소기업금융 전문 은행과 함께 설립 회원으로서 플랫폼에 참여해 국가 간 지식과 경험의 공유 및 지속 가능한 중기금융 모델 수립을 도모하고 있다.

중소기업의 지속 가능한 성장 생태계 조성

비대면으로 진행된 이번 회의에는 라미아 카말-샤우이 OECD 기업가정신·중소기업센터 국장, 켈마 펙 영국 사업·에너지·산업전략부 기업성장국장, 이사벨 휴돈 캐나다 사업개발은행장, 주디스 하틀리 영국 비즈니스은행 자회사 사장 등이 참여해 플랫폼 운영 기준과 2022년 업무 계획을 확정하고 회원모집 등의 안건에 대해 중점적으로 논의했다.

윤행장은 “녹색전환과 탄소중립의 당위성에 대해 국제적인 공감대가 형성되고 있지만 여전히 많은 중소기업은 어려움을 호소하고 있다”며 OECD 플랫폼이 현 상황을 정확히 진단해 정책 설계, 지식 공유, 협조 체계 마련 등의 유용한 역할을 해야 한다고 강조했다.

또한 “중소기업의 녹색전환을 위해서는 생태계 내 모든 이해관계자의 지혜를 모으는 것이



중소기업 녹색전환 모색하는 IBK기업은행 윤행장은 OECD 지속가능 중기금융 플랫폼 회의에 공동의장 자격으로 참석해 중소기업의 지속 가능한 성장 생태계 조성을 위한 다양한 안건을 논의했다.

중요하다”며, “현재 플랫폼의 회원 구성이 OECD 국가의 기관으로만 구성되어 있다는 것을 고려하면, 앞으로는 아시아 국가, 비 OECD 회원국 등 다양한 기관들이 플랫폼에 참여할 수 있도록 해야 한다”고 말했다. 지역별 균형 및 다양성을 고려한 플랫폼 외연 확대가 필요하다는 윤행장의 생각에 다른 회원 기관들도 의견을 같이하고, 향후 회원모집과 관련한 협력을 강화해 나가기로 했다.

윤행장은 같은 달 전문가의 식견을 공유하는 OECD 블로그에 ‘중소기업의 녹색전환을 위한 금융 지원은 미래를 위한 투자(A sound investment: financing the green transition of small and medium-sized enterprises)’라는 주제로 관련 글을 기고하기도 했으며, 은행연합회 이사회에서는 플랫폼의 주요 활동, 연혁, 기대효과 등을 소

개하는 플랫폼 홍보 활동을 추진했다.

한편 이번 회의를 통해 플랫폼 운영 기준과 2022년 업무 계획이 확정됨에 따라, 각 회원기관은 중소기업의 녹색전환을 효과적으로 지원하기 위한 공동 연구를 수행하고 연구 결과를 세미나 및 컨퍼런스에서 공유하는 등 본격적인 활동에 나설 예정이다. OECD 지속가능 중기금융 플랫폼은 앞으로 지속 가능한 중기금융을 위한 의사결정 기준을 마련해 중소기업의 지속 가능한 성장 생태계를 조성해 나갈 것으로 보인다.

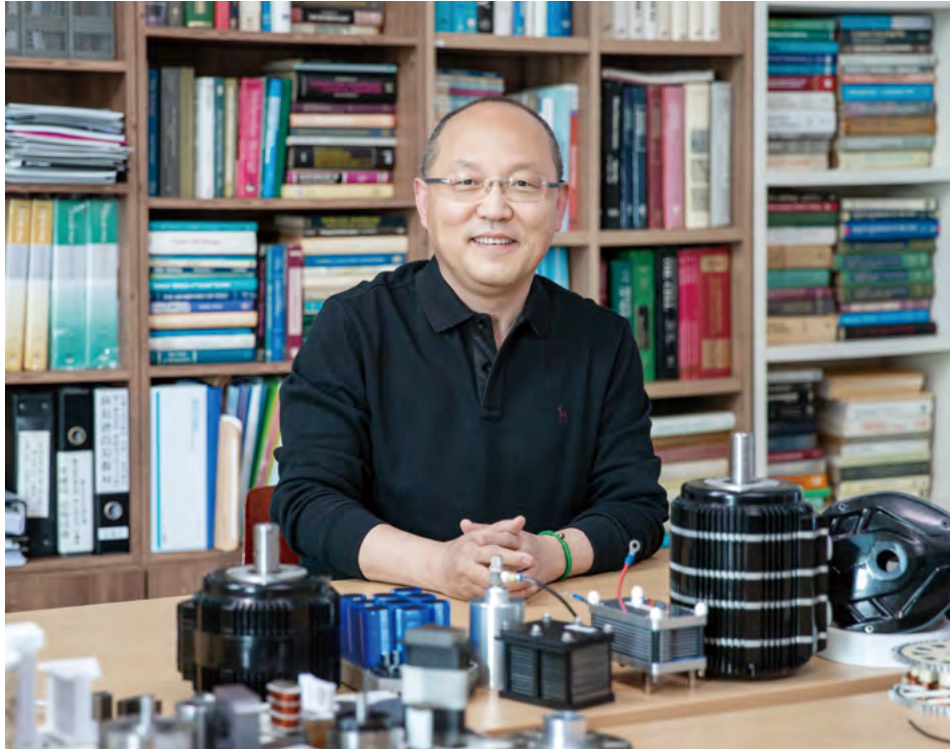


*COP26이란?

영국 글래스고에서 2021년 10월 31일부터 11월 13일까지 열린 제26차 유엔기후변화협약 당사국총회를 말한다. COP26에서는 세계 각국이 기후위기에 대응하기 위해 석탄발전을 단계적으로 감축하고, 선진국은 2025년까지 기후변화 적응기금을 2배로 확대하기로 하는 등의 내용이 담긴 ‘글래스고 기후조약(Glasgow Climate Pact)’이 채택되었다.



플랫폼 회의에 비대면으로 참석한 윤종원 IBK기업은행장. 지난 4월 21일 윤행장이 OECD 지속가능 중기금융 플랫폼 제1차 운영위원회에 참석했다.



부산6기

(주)이플로우

윤수한 대표

소형화 고토크 축방향 모터 추진체로 LEV 엔진 시장 선도

*Start-up Introduction

지구온난화로 인한 이산화탄소 배출 최소화와 코로나19로 인한 지역별 봉쇄, 격리, 거리 두기 등으로 글로벌 마이크로 모빌리티(Light Electric Vehicle, LEV) 제품 시장의 수요가 급속하게 증가하고 있다. 전자부품 제조 기업 이플로우는 최근 다임러, 르노, 아우디 등에서 미래 전기자동차 엔진 기술로 선정한 '축방향 모터 기술'을 통해 세계 최초로 마이크로 모빌리티 전기차 선진 시장에 진출해 관심을 모으고 있다. 윤수한 대표는 2021년 산업통상자원부 주최로 열린 스타트업 프로그램 '소부장 으뜸기업'에 참여해 우수한 성과를 거뒀다.



이플로우는 현재 전기자전거 시장에서 수소연료전지용 모빌리티 추진체 (AX-Drive H), 리튬배터리용 모빌리티 추진체(AX-Drive-L)로 제품 브랜드를 구축해 보쉬^{Bosch}, 브로제^{Brose}, 시마노^{Shimano} 등 세계적인 경쟁 기업 제품보다 높은 출력 토크와 소형화로 2배 이상의 성능을 제공하는 기술을 자랑하며 LEV의 완성차 제조 기업들을 핵심 고객으로 삼고 있습니다. 특히 유럽 등 선진국에서는 코로나19로 인한 근거리 배송 수요와 친환경 모빌리티가 증가하면서 충전 시간 최소화와 1회 충전 시 운행 거리가 매우 중요해졌습니다. 이를 위해 기존 2배 이상의 성능(1회 충전 시간 2분, 배송 거리 150km)을 발휘하는 소형 수소연료전지 모빌리티 (Cargo Bike) 추진체 제품을 개발해 국내는 물론 유럽, 미국의 배송용 모빌리티 전문 기업에 우리 제품을 공급하고 있습니다.

LEV 구동 추진체 시장 규모는 연간 11조 원이며, 유럽 시장을 중심으로 고도화 시장이 형성되어 연 30% 이상 성장하고 있습니다. 유럽 중심의 마케팅 활성화 등 글로벌 시장 진출을 위해 독일을 기반으로 현지화 사업을 계획하고 있습니다. 2023년 미국 시장 진출을 좀 더 구체화해 5년 후 2027년에는 전 세계를 대상으로 10%의 시장점유율과 수출 1억 달러 이상을 목표로 하고 있습니다.



핵심 기술
수소연료전지용
모빌리티 추진체



2030년 LEV
시장 규모 전망

80조 원



매출 목표
1억 달러
(2027년)

대전1기

(주)펍스케일파트너스

박현정 대표

주문 처리부터 운영 관리까지 쇼핑몰 통합 관리 솔루션



국내 약 6만7,000여 개의 통신판매사업자 중 5%에 해당하는 기업만이 쇼핑몰 관리 솔루션을 사용하고 있으며, 사용하지 않는 가장 큰 이유로 값비싼 유지비를 꼽습니다. 펍플^{PUPPLE}은 개발 과정에서 외주, 대행사를 거치지 않고 모든 핵심 개발을 직접 진행했으며, 오픈소스 기반으로 개발한 서비스이기 때문에 대부분의 서비스를 무료로 이용할 수 있습니다.

이커머스사업자가 해외 플랫폼을 통해 어렵지 않게 글로벌 진출이 가능한 현재 시장 상황에서 언어, 환율 등의 문제로 데이터 집계가 더욱 어려운 상황이지만 펍플은 아마존^{Amazon}, 쇼피파이^{Shopify}, 쇼피^{Shopee} 등 글로벌 플랫폼과의 연동에 대한 개발이 완료된 상황입니다. 따라서 글로벌 물에 진출했거나, 준비 중인 기업들의 펍플에 대한 수요는 점점 많아질 것이라 예상됩니다. 서비스를 발전시키는 과정에서 이커머스사업자가 다양한 분야에서 페인 포인트^{Pain Point}가 존재하는 것을 발견했습니다. 현재는 주문과 정산이라는 영역에서 서비스를 제공하고 있지만, 추후 재고, 물류, 세무 등의 영역에서도 기업의 어려움을 해소할 수 있는 서비스를 제공할 예정입니다. 우리는 이커머스 사업과 관련된 모든 영역에서 정확한 데이터를 제공하며 기업과 펍플이 상생하며 함께 성장하는 것을 목표로 하고 있습니다.

*Start-up Introduction

펍스케일파트너스는 이커머스사업자들을 대상으로 제공되는 쇼핑몰 통합 관리 솔루션으로 다양한 온라인 쇼핑몰을 활용하는 판매자들이 여러 쇼핑몰의 주문 확인부터 발주 확인, 주문 관리, 상품 등록, 재고 관리까지 한곳에서 처리할 수 있도록 돕는다. 기존 서비스와는 다른 '데이터 기반 경영 관리'를 표방하며 확보한 데이터를 활용해 재무 관리 서비스, 물류 서비스, 판매시점정보관리^{POS} 시스템 등 판매자들의 업무 효율을 높이기 위한 다양한 연계 서비스를 준비 중이다.



핵심 기술
데이터 기반
경영 관리



잠재시장 규모
1조 원



데이터 처리량
1,556,864건
(2021년 기준)





민병운 (주)데미스코프 리서치앤컨설팅 대표이사

광고학 박사, 서강 트렌드 사이언스센터 선임연구원이며, 저서로 <코로나 시대의 역발상 트렌드> 등이 있다.



성공 사례

단순함과 명확함이 통한 가구 스타트업 B사

미국의 가구 스타트업 B사는 소파를 구매할 때 너무 많은 것을 고려해야 하고, 배송과 조립도 오래 걸리는 것이 불편함을 유발한다는 사실에 주목했다. 그래서 B사는 다음과 같이 소파 구매 여정의 많은 부분을 간소화해 성공했다.

첫째, 구매 프로세스의 일원화다. B사는 기존 가구 기업들이 쇼룸을 운영하고 대리점에 납품하는 방식이던 기업 간 거래^{B2B}에서 벗어나 소비자 직접 거래^{B2C} 방식을 차용했다. 즉, 자신들의 이커머스 채널만을 통해 직접 소파를 판매하고 배송하는 방식으로 구매 프로세스를 일원화한 것이다. 대신 홈페이지를 통해 충분한 정보를 전달하고, 집 안 인테리어와 비교해 고려할 수 있는 플랫폼도 제공했다. 이를 통해 불필요한 유통 수수료와 판매 대행 수수료를 없앨 수 있었고, 자연스럽게 가격경쟁력도 생겼다.

둘째, 조립과 설치의 간소화다. B사는 일반적으로 가구 하나를 사서 설치하는 시간이 2시간 30분이나 걸린다는 점에 주목하고 이를 해결하기 위해 소파를 모듈형으로 제작했다. 이렇게 모듈형으로 제작된 소파는 3~4개의 박스에 포장되어 배송될 수 있었기 때문에 옮기기도 쉬웠다. 특히, 모듈형 소파는 별다른 공구 없이도 누구나 10분 안에 조립할 수 있도록 설계되어 조립과 설치가 매우 간단해졌다. 이렇게 설계와 디자인을 단순화하면서 제조 과정 역시 단순해졌다.

셋째, 메시지 전달의 명확함이다. B사는 단 하나의 문제 해결에 집중했다. B사는 소파는 집에 돌아왔을 때 편하게 쉴 수 있는 곳이고, 그렇기 때문에 소파를 위한 구매 여정 역시 피곤하면 안 된다고 생각했다. 그래서 B사는 복잡한 메시지를 전달하기보다는 ‘격하게 아무것도 하고 싶지 않은 때를 위한 소파’란 의미로 ‘Good for nothing^{아무것도 하지 않는 게 좋다}’이라는 슬로건을 내세웠다. 여기서 ‘nothing^{아무것도 아니다}’은 B사의 창립 목적을 관통하는 키워드일 뿐만 아니라 소비자에게 전달하고자 하는 가장 중요한 핵심 가치이기도 하다.

결국 이런 슬로건과 키워드가 제품 설계와 디자인, 구매 프로세스, 메시지 전달까지 이어지면서 소비자의 긍정적인 반응을 이끌어냈다.

성공의 한 곳

- 1 구매 프로세스의 일원화
- 2 조립과 설치의 간소화
- 3 메시지 전달의 명확함

단순함의 힘, 복잡성의 흠

코로나19를 거치면서 ‘단순함’이 마케팅 화두로 떠오르고 있다. 가뜰이나 불편해진 일상과 불안이 가중되고 있는 현실에서 소비자에게 있어 너무 많은 선택지는 오히려 부작용을 불러일으키기 때문이다. 이런 관점에서 단순함의 힘과 복잡성의 흠을 대비시켜준 사례가 있다.

실패 사례

뛰어나지만 복잡한 기술로 실패한 스마트폰 기업 P사

이렇듯 누군가는 갈수록 심플한 디자인, 심플한 인터페이스를 추구하고 있을 때 스마트폰 기업 P사는 자신들의 기술력을 지나치게 믿은 나머지 오히려 거꾸로 복잡성을 추구하다가 어려움을 겪었다. P사는 그 어느 회사보다도 기술이 뛰어나고 특허도 많이 가진 회사였다. 그래서 P사는 자신들의 강점인 기술과 특허를 활용해 수많은 기능이 들어간 스마트폰을 생산했다. 많아진 기능에 따라 버튼도 많아졌고, 스마트폰 화면에서 거쳐야 할 단계도 복잡해졌다. P사는 뛰어난 기술이라면 소비자를 만족시킬 수 있을 것이라고 생각했지만, 소비자 입장에서는 과잉 기능으로 받아들여졌다. 무엇이 잘못되었던 것일까.

첫째, 기업 중심적 사고에 문제가 있었다. P사는 자신들의 핵심 역량을 기술과 특허라고 생각했다. 물론 기술과 특허는 기업을 성장시키는 데에 있어서 매우 중요한 요소이지만 그것이 소비자 입장에서는 동일시되기 어렵다. 즉, 기업 입장에서 고도의 전문 지식을 바탕에 두고 있기 때문에 자신들이 개발한 제품에 대해 소비자들도 쉽게 접근할 수 있을 것이라고 오해한다. 하지만 소비자는 어린 아이와 같다. 이해하기 쉽고, 때로는 직관적이어야 구매 의사가 생긴다.

둘째, 스펙 중심의 메시지에 문제가 있었다. P사는 광고와 마케팅에서도 자신들의 기술력과 특허를 내세우고자 했다. 그래서 TV 광고와 포스터 등에 기술 관련 용어와 각종 숫자들이 쓰였다. 스마트폰 시장은 이미 감성 제품으로 포지션이 넘어간 지 오래였지만, P사는 화면 크기, 스마트폰 두께, 다양한 사양 등을 마케팅 키워드로 사용했던

실패의 한 곳

- 1 소비자를 무시한 기업 중심적 사고
- 2 스펙 중심의 메시지
- 3 불가피한 비용 증가

것이다. 그래서 P사의 제품은 그런 기술력에만 열광하는 소위 마니아층의 전유물이 되고 말았다. 셋째, 불가피한 비용 증가에 문제가 있었다. 결국 기술과 특허에 집중한 경영 전략, 그리고 잘 전달되지 않는 스펙 중심의 키워드를 소비자에게 무리하게 전달하려고 하면서 늘어난 마케팅 비용 등이 고스란히 제품 가격에 반영되었고 P사의 스마트폰은 고가정책을 쓸 수밖에 없었다. 앞서 단순함이 비용 절감을 불러왔던 사례와 정반대의 결과를 만들어낸 것이다. 특히, 고사양 제품보다 세련된 이미지에 더 많은 돈을 쓰고자 했던 소비자에게 P사의 스마트폰은 더 이상 매력적이지 않게 되었다.

P사가 추구했던 고도의 기술과 특허 중심적 사고, 이를 마케팅에도 활용하고자 했던 무리한 메시지 전달, 그리고 이에 따른 비용 증가가 더해지면서 P사는 어려움을 겪었고, 결국 P사는 법정관리에 들어가게 되었다. ^{by}





음식이 기술을 만났을 때

대체육은 콩, 버섯 등 식물로 만들지만 모양과 맛은 육류처럼 느껴지도록 만든 식품이다. 아프리카 돼지열병, 광우병, 조류독감 등 가축 관련 전염병이 점점 확산하면서 앞으로 대체육 시장은 더욱 커질 것으로 전망된다. 진짜보다 더 진짜 같은 고기, '대체육'을 포함한 푸드테크가 물려오고 있다.



약 **27kg**
소고기 1kg을
얻기 위해 배출되는
이산화탄소량

더 새롭고 건강한 방식으로 음식을 소비하려는 니즈가 커지면서 첨단 기술을 바탕으로 새롭게 등장한 것이 푸드테크 **Food-Tech**다. 음식과 첨단 기술이 융합된 푸드테크는 식품 관련 산업에 기술을 접목해 새로운 산업을 창출한다. 푸드테크는 음식의 검색·추천·배달, 식재료 배송 등을 포함해 스마트팜, 스마트키친, 전자식권, 레스토랑 인프라뿐만 아니라 대체육, 로봇 요리사까지 포함하는 포괄적인 개념이다.

푸드테크는 신종 서비스를 만들어내고 새로운 수요와 공급을 창출한다. 전통적인 식품 생산 산업을 온라인으로 확장한다는 점에서 푸드테크는 가장 주목해야 할 4차 산업혁명

이다. 온라인과 오프라인의 경계가 허물어지면서 푸드테크는 무한한 성장 가능성을 갖게 되었다.

식품 생산 환경을 손쉽게 제어해 최소한의 노동력으로 생산량을 극대화할 수 있는 스마트팜은 기존 농법보다 생산량을 약 27.9% 높이고 1인당 생산량도 40.4% 증가시킨다. 우리나라는 식량 자급률이 23.8%밖에 안 되는 식량 부족 국가다. 또한 국내총생산 **GDP**에서 농업이 차지하는 비중이 약 2.3%로 선진국에 비해 낮으며, 농업에 종사하는 인구가 약 5%이고, 40% 이상이 65세 이상 고령층으로 열악한 산업 중 하나다.

지구 에너지 낭비를 막기 위한 대체육 필요성

인류는 육류 소비를 통해 이중, 삼중으로 에너지를 낭비하고 있다. 현재 생산되는 농산물의 상당량이 가축의 사육에 사용되고 있다. 또한 사료 생산 및 운송, 가축 생산·이동·도축 등에 많은 에너지가 소비되고 있고, 이는 지구 환경을 지속적으로 악화시키고 있다.



안병익 (사)한국푸드테크협회장

중앙대 창업경영대학원, KT연구개발원 전임연구원 등을 역임했으며, 대학 특강 및 다수의 세미나를 통해 푸드테크와 창업가 정신에 대해 강의해 왔다.

인류가 육류를 과도하게 소비함으로써 에너지 소비가 중복되고 불필요한 낭비가 반복되고 있는 것이다.

동물성 제품의 생산 과정과 이로 인해 발생하는 건강 문제에 대한 의문 등도 식물성 재료를 사용한 대체식품에 대한 관심을 촉진하기에 충분하다. 또한 그동안 고기를 얻기 위해 가축을 대량 생산하면서 발생한 환경오염과 파괴된 생태계를 복원하고자 하는 사람들의 열망도 점점 커지고 있다.

건강한 식품 생산으로 지구 환경 보호를 추진하는 굿푸드재단 **Goodfood Institute**의 브루스 프리드리히 **Bruce Friedrich**는 “닭고기를 생산하기 위한 에너지의 80%가 낭비되고 있고 항생제의 75%가 가축 생산에 사용된다”면서 “지구 환경을 보호하기 위해서는 식물 기반의 대체육 육성이 절실히 필요하다”고 강조한다. 실제로 소고기 1kg을 얻기 위해 배출되는 이산화탄소량은 약 27kg에 달한다. 고기가 곡물에 비해 20배 이상의 이산화탄소를 배출하는 셈이다. 소고기 1kg을 얻으려면 사료 7kg이 필요하고 물은 15.5톤이 필요하다. 인류는 고기를 얻기 위해 엄청난 에너지를 중복해 사용하고 있는 셈이다.

푸드테크의 진화

미국의 푸드테크 기업 비온드 미트의 햄버거 패티는 출시 3년 만에 전 세계 판매량 5,000만 개를 돌파했다. 국내에서도 할인마트, 백화점, 온라인몰 등을 통해 15만 개 이상이 판매되었다. 임파서블 푸드는 고기 맛을 내는 ‘**Heme**’이 미국 식품의약국 **FDA**의 승인을 받으면서 판매가 늘고 있다. 버거킹은 임파서블

푸드의 패티를 사용한 ‘임파서블 와퍼’를 판매하고 있고, 맥도날드는 임파서블 푸드의 패티를 사용한 채식 버거를 판매하고 있다. 카페 라운지엑스에는 로봇 바리스타가 있다. 로봇 바리스타는 핸드드립 커피를 내리는 동안에도 고객과 자막으로 소통한다. 1년간 로봇 바리스타가 내린 커피는 약 3만 잔이 넘는다. ‘와버트치킨’에서는 반죽부터 튀기기까지 모든 조리 과정을 로봇이 담당한다. 섭씨 170도의 기름에 닭을 튀기는 9분 30초 동안 로봇은 정확한 시간에 맞춰 여러 작업을 수행한다. 이 로봇은 시간당 약 40마리의 닭을 조리한다.

기존에는 생각해보지 못했던 푸드 레시피를 인공지능 **AI**이 만들기도 한다. IBM의 ‘셰프 왓슨’은 세계 각국 요리책을 학습했다. 자신이 원하는 재료와 원하는 방식 등을 입력하면 새로운 요리법을 제시한다. 인간 셰프가 경험과 감에 의존하던 영역을 AI 셰프는 데이터와 AI 분석을 활용해 만들어낸다.

미국 리서치 기업 CFRA에 따르면 전 세계 식물성 육류 시장은 2018년 약 22조 원 규모에서 2030년 116조 원대 규모로 427% 성장할 전망이다. 대체육의 성장은 그동안 고기를 얻기 위해 가축을 대량 생산하면서 발생한 환경오염 문제를 해결하고 파괴된 생태계를 복원하고자 하는 열망이 크기 때문이다. 전체 온실가스에서 축산업을 통해 배출되는 온실가스가 17.5%로 자동차 등 교통수단을 통해 배출되는 양인 13%보다 상대적으로 높다. 푸드테크는 분명 인류에게 더 좋은 지구 환경을 만들어주고 지금까지 보지 못했던 새로운 세상을 열어갈 것이다. 🌱



세계 식물성 육류 시장

22조 원
(2018년)

427%
성장 전망

116조 원
(2030년)



기업에 딱 맞는 금융 처방 컨설팅 IBK금융주치의 프로그램 활용 사례

IBK기업은행은 중소기업을 위한 종합 건강검진 결과 보고서를 제공할 수 있는 'IBK금융주치의 프로그램'을 출시했다. IBK금융주치의 프로그램을 통해 기업의 현재 상태와 경쟁력을 객관적으로 분석·진단해 맞춤형 처방을 제공했고, 기업은 이를 내부 경영 관리에 활용했다.

IBK금융주치의란?

IBK금융주치의 프로그램은 병원에서 건강검진 결과를 활용해 의사에게 처방을 받는 것처럼 기업의 경영·재무 상태를 종합적으로 분석한 결과를 바탕으로 맞춤형 금융 상품·비금융 서비스 안내는 물론 기업 유형별 심화 컨설팅을 제공한다. '기업 진단→맞춤형 처방→연계 지원' 순으로 이뤄지는 IBK금융주치의 프

로그램은 재무제표 등록만으로 진단 결과를 간편하게 확인할 수 있도록 구성되어 있다. 다양한 내외부 데이터를 비대면으로 수집·분석해 기업 진단 및 솔루션 제안 단계까지 시스템에서 자동으로 진행한다. 지난해 11월 총자산 30억 원 이상인 제조업 중소기업인을 대상으로 1단계 적용한 데 이어 같은 해 12월 말 비제조업 중소기업인으로 2단계 확대 적용했다.

프로그램 관련
활용 사례 유형



해외 명품 전자상거래 전문 기업 A사는 비대면 소비가 증가하는 코로나19 특수를 맞아 지속해서 매출이 상승하는 중이다. A사는 수요 증가에 따른 재고 확보를 위한 자금이 부족해 추가 운전자금을 요청했다. 이에 IBK기업은행은 기업의 현재 상태와 경쟁력을 객관적으로 분석하기 위해 IBK금융주치의 프로그램을 통한 기업 진단을 실시했다. A사는 기업진단보고서를 통해 현재 3개년 연평균 성장률이 매우 높고, 차입금을 적정 수준으로 관리하고 있다는 것과 추천 대출 상품을 통해 저금리 대출 지원이 가능하다는 사실을 알게 되었다. A사는 IBK기업은행에서 제시한 대출 포트폴리오를 확인한 후 신속하게 추가 대출을 받기로 했다. A사는 IBK금융주치의 프로그램으로 회사를 정확하게 파악하고 적시에 대출을 받아 재고를 확보할 수 있었다며 감사한 마음을 전했다.



자금 지원
적시 대출 지원



신용도 향상
재무구조
개선

금속가공 전문 기업 B사는 코로나19로 재무구조가 악화되어 신용등급이 하락하고 금융 비용이 증가한 상황이다. 이에 IBK기업은행에 재무 컨설팅을 의뢰했고, IBK금융주치의 프로그램의 결과물인 기업진단보고서를 통해 재무 안정성 분야에서 개선이 필요하다는 사실과 이에 대한 구체적인 방안에 대해 들 수 있었다. B사는 자산 취득 이후 현재까지 자산 가치를 평가한 이력이 없다는 사실을 확인했고, 자산 재평가를 제안받았다. 자산 재평가를 진행하면 자산 가치가 늘어나 부채비율이 줄어들고 이를 통해 재무 안정성을 개선할 수 있기 때문이다. B사는 코로나19로 큰 위기를 맞이한 상황에서 기업진단보고서를 활용한 맞춤형 컨설팅으로 회사의 재무구조 개선 방안을 재고할 수 있었다.

이동형 건축물 제조 전문 기업 C사는 관공서 사업 수주로 매출액이 크게 상승 중이며 자가사업장 매입을 검토 중이었다. 사업장 매입 대금의 대부분을 대출로 충당하고자 했던 C사는 기업진단보고서를 통해 저금리 정책자금을 대출받으면 금융비용을 최소화 할 수 있다는 사실을 안내받았다. 또한 재무 안정성 항목에 개선이 필요하다는 점과 함께 외부 투자 유치를 제안받았다. C사는 IBK기업은행이 자금이 필요한 기업에 단순히 대출만 제시하는 것이 아니라 회사의 상황을 고려한 외부 투자 유치를 제안하는 모습을 보고 향후 더욱 신뢰하며 거래할 수 있게 되었다고 생각했다.



상품 추천
저금리 상품 안내



컨설팅
채무 조정

빵 및 과자류 도매 전문 기업 D사는 과다한 차입금으로 공장을 설립해 부채비율이 40배 이상 증가했는데, 향후 정부와 지방자치단체 입찰 사업을 계획하고 있어 적정 부채비율 관리가 필요한 상황이다. D사는 기업진단보고서를 통해 주주차입금을 자본금으로 전환할 수 있다는 사실을 알게 되었고, 이를 통해 부채비율을 감축할 수 있다는 것도 알게 되었다. 높아진 부채비율로 고민하던 D사는 IBK기업은행이 예금과 대출 등의 단순 업무만 한다고 생각했는데, 회사의 상황에 맞는 컨설팅을 진행하고 해결책을 제시함으로써 기업 운영에 큰 도움을 받았다고 감사한 마음을 전했다.



중소기업 금융 지원의 질적 고도화를 위한 디지털 전환

글로벌 인플레이션, 공급망 대란 등 경제 환경 악화로 기업 간 양극화가 심해지고 있다. 이에 따라 자금조달 양극화를 해소하기 위한 정책금융기관과 생태계의 디지털 전환이 시급하다.

최근 중소기업 경기를 나타내는 통계적 수치가 비교적 양호하다. 중소서비스업의 약진과 수출 호조에 힘입어 완만한 회복세를 보인다. 중소기업 생산은 2021년 말 이후 양호한 회복세를 유지하고, 특히 서비스업 생산이 지속적으로 증가하고 있다. 중소기업 수출 역시 3월 기준 전년 동월 대비 10% 증가하는 등 높은 상승세를 유지하고 있어 중소기업 평균가동률이 회복하며 중소기업 체감경기도 개선되고 있다. 자금조달 측면에서도 여전히 양호하다. 중소기업 대출 순증 규모가 4월 기준 30.2조 원으로 2020년 이후 소폭 감소하는 추세이긴 하나 위기 이전 대비 여전히 높다. 2022년 3월 말 연체율 역시 0.27%로 전년 동기 대비 -0.10%포인트 감소하는 등 건전성 또한 양호하다.

기업 양극화 심화

반면, IBK경제연구소의 중소기업 경영 상황 분석 보고서에 따르면, 지난 2021년 말 기준 매출이 20% 이상 감소한 기업 비중은 전체의 30%에 달한다. 코로나19 금융 지원 시점에

비해 신용등급이 하락한 기업 비중도 40% 이상이다. 더욱 놀라운 것은 코로나19로 지원을 받은 기업들 외에 정상 기업으로 분류되어 지원에서 제외되었던 기업들의 매출 감소와 신용등급 하락도 만만치 않다는 점이다. 또한 코로나19로 직접 피해를 받았던 도소매, 음식숙박업 등 서비스업 외 제조업의 매출 감소 비중도 높게 나타났다. 종합적인 경기 지표 대비 분야별로는 회복세가 차별화되어 진행되고 있고 정책 사각지대가 존재하는 등 양극화가 심화되고 있다는 반증이다.

지난 2년이 넘는 시간 동안 코로나19로 어려움에 직면한 중소기업에 최근 글로벌 인플레이션과 공급망 대란은 3高(고물가, 고금리, 고환율) 현상을 더욱 심화시켜 중소기업의 어려움을 가중시키고 있다. 더욱이 디지털 전환과 녹색전환으로 산업구조의 대전환 시대를 맞으며 중소기업 경영 환경은 그 어느 때보다 녹록지 않다.

원자재 가격 상승에 따라 제조업, 건설업 등 재료비 비중이 높은 업종은 생산원가 부담을 납품단가에 반영하기 어려워 채산성 악화가

불가피하다. 금리 인상은 이자비용 비중이 큰 부동산업과 숙박·음식업 등 서비스업에 부담을 주고 있다.

정책금융 디지털 전환의 필요성

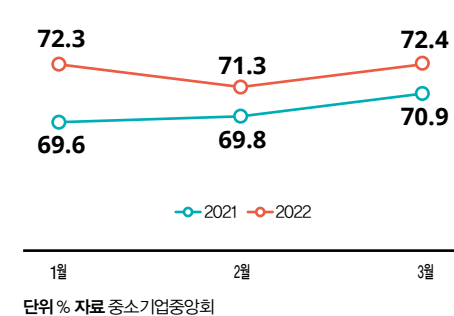
코로나19로 경영 여건이 어려운 상황에서 하반기 3高 등의 높은 파고가 예상됨에 따라 분야별 점검을 통해 정책 사각지대를 보완하고, 기업 특성에 따른 차별적 사전대책을 마련해야 한다. 먼저, 코로나19 금융 지원 여부와 관계없이 전반적인 매출 감소 기업에 대한 모니터링과 관리 대책 마련이 필요하다. 둘째, 코로나19 지원 기업 중 부도율이 높아 이자 유예 지원을 받은 기업에 대한 중소기업 재기 지원 등 선제적 관리 대책이 필요하다. 셋째, 코로나19 대표 피해 업종으로 인식되는 서비스업과 함께 제조업의 경영 상황이 우려됨에 따라 중소 제조 기업에 대한 종합적이고 면밀히 현황을 진단해야 한다.

급변하는 경제 환경에 중소기업 경영의 양극화는 심화될 전망이다. 따라서 현 시스템과 같은 후행적 통계분석으로는 금융 지원 정책 대상을 선정하는 데 한계가 존재한다. 단순한 자금의 총량적 확대가 아닌 적재적소의 유

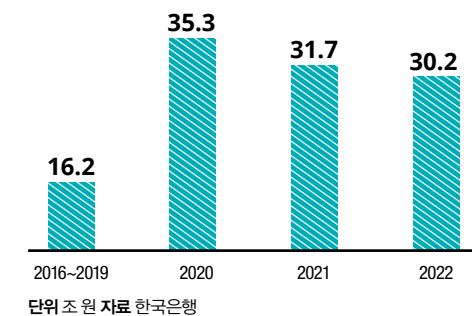
동성 공급을 통한 중소기업 자금조달 양극화 해소가 핵심이 되어야 한다. 정부가 대규모의 자금 공급을 추진함에 있어 기업의 자금 수요 예측에 기반한 총량 공급 계획이 수립되어야 하지만, 지속적인 양적 확대에만 초점이 맞춰져 온 것이 사실이다. 기업금융은 집행 과정에 복잡한 서류 검토 절차 등이 있고 지원 후 리스크 때문에 정책금융기관은 실제 지원 대상보다 좀 더 우량하고 신용도가 높은 기업에 자금을 공급하는 역선택이 발생한다.

필요한 곳에 자금이 전달될 수 있도록 자금 공급 채널의 디지털화 등 정책금융기관과 생태계의 디지털 전환이 시급하다. 정책금융기관의 디지털화 및 민관 협력체계 구축을 통해 위기상황에 미리 대비하고, 중소기업 금융 지원의 질적으로 고도화해야 한다. 먼저 정책금융기관 업무 프로세스를 전반적으로 혁신하고, 정책금융기관이 생산한 정보의 관리·활용을 위한 정책금융 데이터 허브센터 구축을 추진해야 한다. 또한 경영 상황을 반영한 산업별 기업금융 수요 예측 시스템을 비롯해 유사시 발동 가능한 정책금융기관과 민간금융기관 간 긴급 금융 지원 협력체계를 구축해야 한다. 

중소기업 평균가동률 비교



중소기업 대출 4월 말 누계 현황



한눈에 읽는 경제 동향

USA

산업생산 및 소매판매

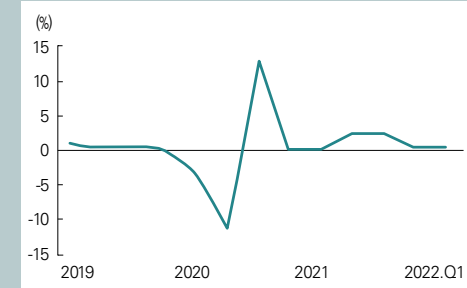


주 전월 대비 자료 Fed·미국 인구조사국

고물가 지속되나 생산·소비·고용 호조로 경기 상승세 유지

4월 소비자 및 생산자물가지수는 미국 연방준비제도^{Fed}가 기준금리 인상 및 추가 긴축 계획 등으로 적극 대응하면서 오름폭이 다소 둔화되는 모습을 보였으나, 러·우 전쟁, 중국 봉쇄조치 등에 따른 공급망 차질이 심화되며 전년 동월 대비 8.3% 및 11.0% 상승했다. 이와 같은 고물가 상황의 지속에도 불구하고 강한 소비수요와 신규고용의 전월대비 42.8만명 증가로 확인되는 고용시장 개선에 힘입어 소매판매는 전월대비 0.9% 증가했고, 산업생산도 1.1% 증가하는 등 경기 상승세가 지속되고 있다.

경제성장률



주 전분기 대비 자료 유럽연합 통계청Eurostat

Eurozone

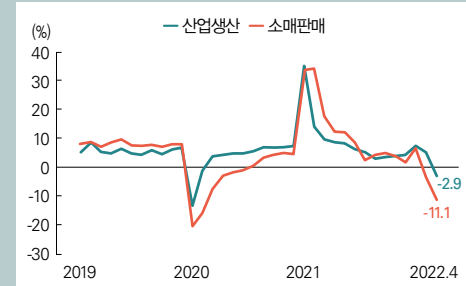
2022년 1분기 경제성장률 전분기 대비 0.3% 증가(잠정)

1분기 경제성장률이 0.3%를 기록했다. 이는 지난해 4분기와 동일한 수치다. 오미크론 변이 확산에 따른 서비스업 부진에도 수출 회복 등으로 제조업이 선전하며 4개 분기 연속 플러스 성장을 기록하는 등 회복세가 지속되고 있다. 다만 2분기에는 러·우 전쟁의 영향이 본격적으로 반영되며 경기는 다소 둔화될 전망이다.

4월 소비자물가지수가 전년 동월 대비 7.4%를 기록하며 인플레이션에 대한 우려도 여전한 모습이다. 이에 유럽중앙은행^{ECB}은 6~7월경 양적완화를 종료할 것으로 예상된다. 7월에는 기준금리를 인상할 가능성도 있다.

China

산업생산 및 소매판매

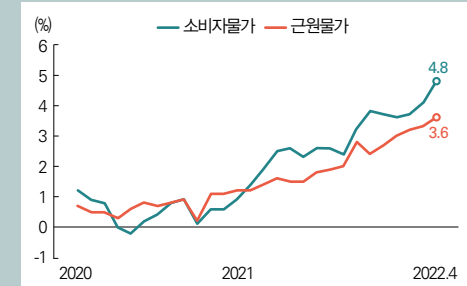


주 전년 동월 대비 자료 중국 국가통계국

봉쇄조치 충격으로 소비와 생산이 감소하며 경기 급락

4월 소매판매는 제로 코로나 정책으로 인한 주요 도시 봉쇄조치의 충격이 자동차(-31.6%), 외식(-22.7%) 등에서 직접적으로 나타나며 전년 동월 대비 11.1% 감소했다. 이는 코로나19 확산 초기인 2020년 3월 이후 최저치다. 산업생산은 상하이에 밀집된 자동차와 자동차부품 공장의 가동이 중지되고, 주요 도시에서 물류 차질이 발생하며 전년 동월 대비 2.9% 감소했다. 또한 실업률은 소비 위축으로 인한 서비스업 부진의 영향으로 상승해 6.1%를 기록, 정부 목표치인 5.5%를 크게 웃돌며 제로 코로나 정책의 여파가 고용 시장에도 부담으로 작용하고 있다.

물가



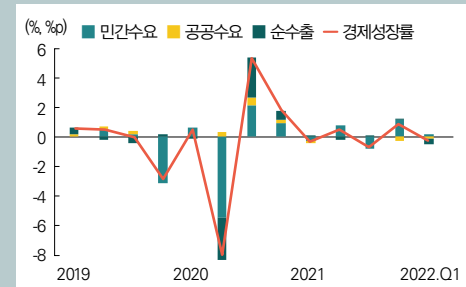
주 전년 동월 대비 자료 통계청

지정학적 리스크 확대로 물가 상승 압력 지속, 고용은 양호한 흐름

4월 소비자물가는 전년 동월 대비 4.8% 상승하며 13년 6개월 만에 최고치를 기록했다. 러·우 전쟁 장기화 및 미국의 원유 재고 감소 등의 영향으로 석유류의 오름세가 지속(전년 동월 대비, 31.2%→34.4%)되었고, 전스·가스요금 인상(2.9→6.8%)되며 물가 상승 폭이 확대되었다. 근원물가(농산물, 석유류 제외) 역시 오름폭이 확대(3.3→3.6%)되는 등 물가 상승 압력이 지속되었다. 4월 취업자 수는 2,807.8만 명으로 전년 동월 대비 86.5만 명 증가했다. 오미크론 확산 및 방역조치 완화의 영향으로 비대면, 보건복지를 중심으로 서비스업 취업자 수가 60.4만 명 증가했으나, 대면서비스업은 여전히 코로나19 위기 전 수준을 회복하지 못하고 있는 것으로 나타났다.

Japan

경제성장률



주 전분기 대비 자료 일본 내각부

1분기 경제성장률 전분기 대비 0.2% 감소

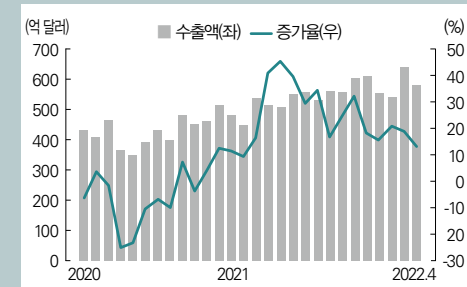
2022년 1분기 경제성장률은 전분기 대비 0.2% 하락(연율 기준 -1.0%)하며 지난 2021년 3분기(-0.7%) 이후 2분기 만에 다시 마이너스 전환했다. 올해 초 오미크론 확산으로 강화된 방역 대책이 이어지며 민간소비가 부진했고, 식료, 에너지 등 원자재 가격 상승으로 수출 부문도 부진하며 경제성장률 하락으로 이어졌다.

※ 민간수요(전기 대비, 2021.Q4 → 2022.Q1, %):

개인소비 2.5 → -0.0, 민간주택 -1.2 → -0.0, 기업설비투자 0.4 → -0.5

※ 수출·수입(전기 대비, 2021.Q4 → 2022.Q1, %): 수출 0.9 → 1.1, 수입 0.3 → 3.4

수출



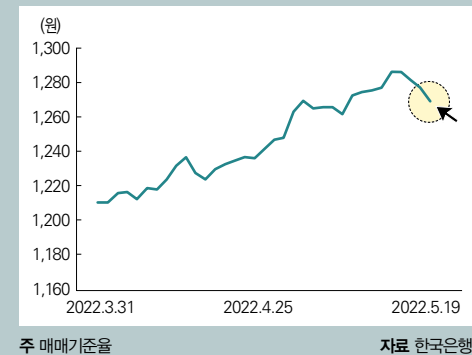
주 증가율은 전년 동월 대비 자료 관세청

대외 리스크 확대에도 불구하고, 14개월 연속 500억 달러 돌파

4월 수출(578.3억 달러)은 러·우 전쟁, 중국 내 코로나19 재확산 등에도 불구하고, 전년 동월 대비 12.9% 증가하며 역대 4월 수출 실적 1위를 기록했다. 품목별로는 석유제품(73.2%), 가전제품(45.6%), 반도체(15.6%) 등의 수출이 증가세를 유지한 반면, 선박(-16.6%)과 자동차부품(-3.3%)은 감소했다. 지역별로는 미국, 유럽연합^{EU} 등 주요 수출 시장으로의 수출이 증가한 반면, 러시아, 우크라이나를 포함한 독립국가연합^{CIS}, 중국으로의 수출은 감소했다. 5월 1~20일까지의 수출은 반도체(13.5%), 석유제품(145.1%), 자동차부품(8.3%) 등이 증가하며 전년 동기 대비 24.1% 증가했다. 조업일수를 고려한 일평균 수출액은 7.6% 증가했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



5월 원/달러 환율은 큰 변동성 속에 고공행진 지속

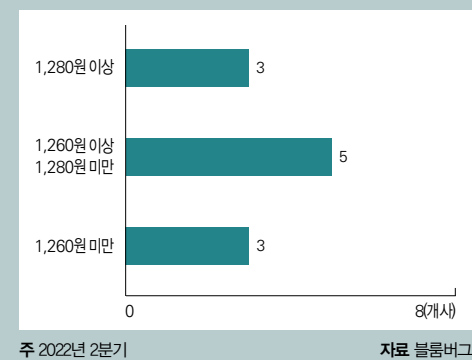
(2022.4.29일 1,269.4원→5.13일 1,286.4원→5.19일 1,269.3원)

원/달러 환율은 러·우 전쟁과 중국의 봉쇄조치 등 불확실성이 여전한 가운데, 미국의 소비자물가지수가 시장 예상치를 초과하며 통화긴축 및 경기 침체 우려가 확대됨에 따라 최고 1,286원까지 상승했다.

6월 원/달러 환율도 1,200원대 중후반의 고환율 추세 지속

6월에는 Fed의 빅스텝(기준금리 0.5포인트 인상)과 양적긴축이 예고된 가운데, 러·우 전쟁도 해결 기미가 보이지 않음에 따라 고환율 추세가 지속될 전망이다. 다만 중국이 코로나19 봉쇄조치를 완화할 경우 환율 상승 압력을 일부 상쇄할 가능성은 있다.

주요 IB 환율 전망



2022년 2분기 말 환율 전망은 1,260원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2022년 2분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,260원으로 조사되었다. '1,260원 이상 1,280원 미만'으로 전망한 IB가 모건스탠리(1,260원) 등을 포함해 5개사로 가장 많았다. 최소값은 1,200원, 최대값은 1,290원으로 나타났다.

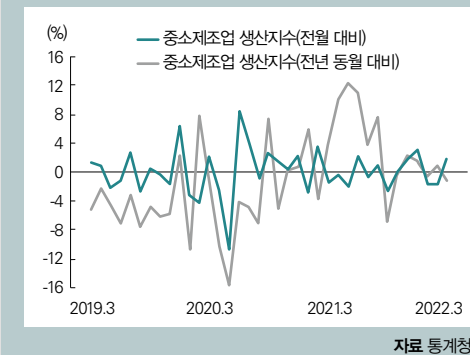
2022년 3분기 말 환율 전망은 1,255원

2022년 3분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,255원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,190원, 최대값은 1,300원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.4.26~5.17일

Small Business Trends

생산

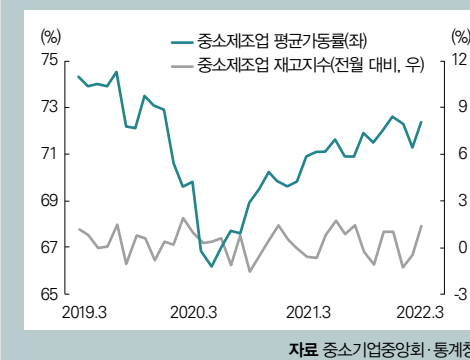


생산, 전월 대비 증가

2022년 3월 중소기업 생산은 전월 대비로는 1.9% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 1.2% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 식료품(7.1%), 기타운송장비(11.3%), 의약품(9.5%) 등에서 증가했으나, 반도체(-2.3%), 자동차(-2.3%), 전기장비(-3.1%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(26.4%), 의약품(16.1%), 전자부품(9.4%) 등에서 증가했으나, 자동차(-6.4%), 기계장비(-6.7%), 금속가공(-8.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 상승

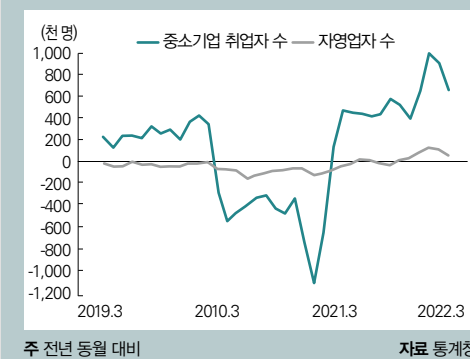
2022년 3월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 상승한 72.4%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.8포인트 상승했으며, 중기업(50~299인)은 1.5포인트 상승했다.

재고, 전월 대비 증가

2022년 3월 중소기업 재고는 전월 대비 1.4% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(3.8%), 전자부품(6.6%), 석유정제(6.3%) 등에서 증가했으나, 반도체(-8.4%), 기계장비(-2.8%), 1차금속(-0.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 3월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 65만2,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 5만 명 감소, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 70만2,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,478만3,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

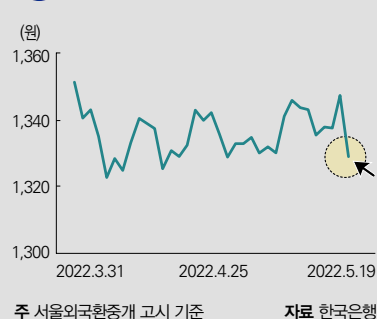
자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 3월 자영업자 수는 전년 동월 대비 5만9,000명이 증가해 551만5,000명을 기록했다.

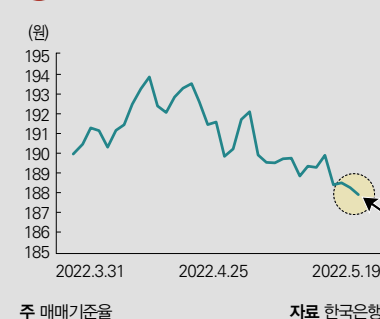
원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





대구의 새로운 스마트그린산단 대구성서산업단지는 노후화된 산단을 디지털 전환 지원 등을 통해 스마트산단으로 바꾸고, 에너지 자립화로 생산 효율성을 높이고 있다.

창업 활성화와 일자리 미스매치 해소하는 대구성서산업단지

대구는 대구성서산업단지 대개조 및 스마트그린화를 위해 2024년까지 44개 단위 사업에 8,813억 원을 투자할 계획이다. 앞으로 디지털 전환 플랫폼 및 에너지 통합 관리 체계 구축, 데이터 공유를 통한 기업 생산 증가, 에너지 고효율 및 저오염 환경 사업이 이 지역의 핵심 과제로 떠오를 전망이다.

대구성서산업단지는 대구 최대의 중소기업 집적 일반산업단지다. 대구 시내에 위치한 산업단지 중 최대 규모의 생산량을 자랑하며 지역경제를 대표하는 단지다. 유유히 흐르는 낙동강과 금호강을 끼고 있는 대구성서산업단지는 모두 5개 단지로 구성되어 있다. 이중 한곳에 몰려 있는 1~4단지외, 이들과 조금 떨어진 5단지는 성격이 약간 다르다. 성서 1~4단지는 대구 중심부에서 서쪽으로 8km 지점의 갈산동, 이곡동, 신당동, 호산동, 파호동, 호림동, 월암동, 대천동 일원에 자리 잡고 있다. 1차는 경제발전 초창기인 1965~1988년,

2차는 1988~1993년, 3차는 1991~2002년, 4차는 2002~2006년에 조성되었다. 성서 5차 첨단산업단지는 이곳에서 서북쪽으로 조금 떨어진 대구 달성군 다사읍 세천리 일원에 위치한다. 대구지하철 성서산업단지에서 차로 10여 분 거리에 있는 이 단지는 산업용지 부족 현상을 해소하고 지식 기반의 첨단 산업으로 구조를 고도화하기 위해 2007년부터 2012년까지 조성된 곳이다. 성서 5차 첨단산업단지는 기계와 전자·전기 기업들이 주종을 이루고 있다.

스마트그린산단으로 변화의 기지개를 켜다

이들 단지 중에는 비교적 최근에 조성된 곳도 있지만 수십 년 된 곳도 있다. 특히 1970년대와 1980년대에 조성된 단지는 시설이 낡은 데다 교통난, 주차난, 환경문제가 지속적으로 제기되어 왔다. 게다가 젊은이들이 유입되지 않아 산단 내 일자리 미스매치가 심각하다. 기술혁신, 스마트화, 융·복합화 등 산단 여건 변화에 제대로 대응하지 못해 산업단지의 활력이 저하되고 주변 산업의 생태계와 조화를

이루지 못하는 문제도 생겼다.

이를 해소하기 위해 '스마트그린산단' 및 '산단 대개조 사업'이 추진되고 있다. 스마트그린산단 조성은 친환경 선도 산단, 소기업 특화 제조공정 혁신, 휴식이 있는 산업단지(고부가가치화), 지속가능 산단(미래형 산단)으로 바뀌간다는 내용의 프로젝트다. 좀 더 구체적으로 살펴보면 '스마트, 그린, 휴먼'이 결합된 프로젝트다. 디지털 기반의 주력 산업을 고도화하고 에너지 자립화를 통한 생산 효율성을 높이는 게 목표다. 더불어 쾌적한 환경을 조성하는 것을 목표로 삼고 있다.

디지털산단 프로젝트의 예로는 스마트 물류 시스템 구축, 스마트산단 통합관제센터 구축, 산단 공동 활용 유틸리티성 자원공유 사업, 동종 업계 간 제조데이터 공동 활용 혁신 연구·개발, 스마트제조 고급 인력 양성, 스마트 공장 구축 및 고도화 등이 있다.

그린산단의 예로는 공장에너지관리시스템 FEMS 구축을 통한 스마트에너지 산업 기반 마련, 산단 에너지 효율화 생태계 조성을 위한 기반 마련, 산업단지 유해환경 원인 제거로 친환경 산단 조성을 통한 환경 규제 대응 등이다. 미래형 산단은 산단 중심 대학·기업이 연계한 밀착형 연구·개발 지원, 클린로드 시설 확대 등이 포함되어 있다.

창업 활성화와 일자리 미스매치 해소

스마트에너지 플랫폼 구축 사업은 제조업 중심의 대구성서산업단지를 사물인터넷^{IoT}, 인공지능^{AI}, 빅데이터 등을 활용한 스마트에너지 관리 기반의 그린산단으로 조성하는 것을 목표로 3년간 70억 원의 예산을 지원하는 사



전체 면적

1,267만㎡

산업용지 면적

743만㎡



근로자

4만 8,000여명



전체 입주 기업

2,800여개



수출

36억
3,111만 달러



생산

16조
4,487억 원



총 고용

4만 8,001명

주 2021년 기준
자료 한국산업단지공단

업이다. 2020년 30억 원 예산으로 FEMS(30개사) 및 산단에너지관리시스템^{CEMS} 구축을 완료한 데 이어 지속적으로 사업을 펴고 있다. 사업단은 입주 기업을 중심으로 에너지 전문 기업, 기관, 대학 등이 참여한 오프라인 에너지협의체 스마트에너지클러스터^{SEC}를 구성하고, 성서산단만의 특화된 업종별 에너지 빅데이터를 분석한 CEMS를 구축, 입주 기업에 클라우드 컴퓨팅 기반 FEMS 서비스를 제공할 계획이다.

산단 대개조 사업은 거점인 성서산단을 중심으로 제3산단과 서대구산단, 옛 경북도청 터, 북구 삼성 창조캠퍼스, 경북대, 종합유통단지 및 전시컨벤션센터 엑스코를 아우르는 넓은 산단을 특별 재생하는 사업이다. 성서산단이 중심(허브) 역할을 하고 나머지 지역이 바퀴살(스포크) 역할을 하는 개념이다. 대구시의 산단 혁신은 단순히 환경을 바꾸는 것이 아니다. 입주 기업의 제조 공정을 미래형 구조로 개선하고 창업 활성화와 일자리 미스매치도 해소하는 것이 궁극적인 목표다.

이를 위해 우선 산업 부문에선 기계, 섬유, 전기전자, 철강 등 5개 주력 업종 기업의 디지털 전환을 지원한다. 또한 공정혁신 시뮬레이션 센터와 5세대^{5G} 스마트공장 고도화, 스마트 물류 플랫폼 등 9개 사업을 추진한다. 공간 부문에선 스마트에너지 플랫폼과 산업단지 친환경 설비 지원, 생분해성 친환경 플라스틱 상용화 지원 등 5개 사업에 투자할 계획이다. 일자리 환경 부문에서는 휴·폐업 공장 리모델링과 산단 밀착형 연구 활동 지원, 깨끗하고 휴식이 있는 클린로드 시설 설치 확대 등 7개 사업을 진행한다.

떡볶이로 세계인의 입맛을 사로잡다

영풍

농축산물의 유통, 가공 및 판매를 주 사업으로 하고 있는 영풍은 1993년 개인기업으로 문을 연 뒤 2014년 4월 농업회사법인으로 전환했다. 본사는 대구광역시 달서구 성서공단북로 64이며, 달서구 대천동에는 냉동식품 가공을 위한 사업장을 갖고 있다. 이들을 포함해 대구성서산업단지에 모두 5곳의 사업장을 두고 있다. 이를 이 회사는 캠퍼스라고 부른다.

대표 제품은 떡볶이다. 떡볶이는 한국인이 즐겨 먹는 간식이다. 하지만 영풍은 외국인의 입맛을 사로잡은 떡볶이를 생산하고 있다.

‘요뽀끼’라는 브랜드의 제품은 일곱 가지 퓨전소스(매콤달콤, 치즈, 화끈하고 매운 신, 짜장, 골든어니언버터, 닭갈비, 초코)를 개발했다. 100여 개국에 수출 중이며, 특히 동남아시아와 일본에서 유명세를 떨치고 있다. 요뽀끼는 2014년 기준 일본의 대형 마트, 슈퍼마켓 떡볶이 제품 판매량 1위를 기록한 바 있다.

요뽀끼는 영풍만의 특허기술로 1년 동안 상온 보관이 가능하며 식품안전관리인증 **HACCP**, 식품안전경영시스템 **ISO22000-FSSC22000**, 미국 식품의약국 **FDA**, 할랄 **HALAL** 등과 같은 국내외 인증을 통해 고품질과 안전성을 인정받았다.



세계 시장으로 사업 확장 영풍의 2021년 매출은 전년도 대비 56.9% 증가한 306억 원으로 할랄 버전 제품도 개발해 무슬림 국가까지 진출할 예정이다.

덴탈 및 메디컬 솔루션 기업

덴티스

덴티스는 2005년 3월에 설립된 덴탈 및 메디컬 솔루션 기업이다. 치과용 임플란트 제품을 주력으로 의료용 조명등, 치과용 3차원^{3D}프린터, 바이오 제품 등을 개발·생산하고 있다.

국내에서는 개인 의원과 중대형 병원을 통한 직접 판매와 대리점을 통해 유통하고 있다. 해외의 경우 각 국가에 딜러 등을 통해 유통하고 있고, 미국, 중국 등은 해외 현지법인을 설립해 판매하고 있으며, 최근 스페인에 유럽법인도 설립했다.

덴티스는 2020년 7월 코스닥 시장에 상장했다. 기업의 브랜드를 알리기 위해 홍보 모델을 통한 TV 광고, 국내외 전시회, 국내외 교육기관을 통한 세미나 진행 등 마케팅 활동에도 적극적이다.

심기봉 대표는 “덴티스는 타 사업군과 달리 임플란트 사업군에서 늦게 시작했으나 수술 보조 액세서리 분야에서 다양한 임플란트 라인업을 완성하면서 국내뿐 아니라 해외까지 시장점유율을 넓혀 가고 있다”고 설명했다. 그는 “미국과 중동 중심이었던 해외 시장을 중국과 유럽 등지로 확장할 계획”이라고 포부를 밝혔다.



불량 제로를 향한 노력 덴티스는 깨끗한 임플란트 구현을 위해 초소수 세척 시스템을 갖춰 불량률이 현저히 낮다.



IBK기업은행의 대구성서산업단지 입주 기업을 위한 금융 지원책

IBK그린산단기업대출

대구성서산업단지가 전통 제조업 중심의 산업단지를 디지털 친환경 산업단지로 전환하는 한국판 뉴딜 사업의 일환인 스마트그린산단에 선정됨에 따라 입주 기업에 대한 대출금리를 감면하고, 기술보증기금 연계 시 보증료를 감면하는 IBK그린산단기업대출이 주목받고 있다. 이 상품을 통해 대구성서산업단지의 녹색금융 활성화가 한결 발 빠르게 진행될 것으로 전망된다.

IBK스마트공장지원대출

생산성 향상과 기술혁신을 위해 생산 공정 전반에 디지털 자동화 솔루션을 도입하려는 기업들이 많아졌다. 이러한 시대적 흐름을 반영해 IBK기업은행은 스마트공장 보급 및 확산을 위한 금융 상품인 IBK스마트공장지원대출을 마련했다. 스마트공장 인증 기업 혹은 스마트공장 도입 및 구축 컨설팅 수행 기업을 대상으로 하며, 금리 우대와 IBK기업은행의 컨설팅 서비스를 제공받을 수 있다. 노후화된 대구성서산업단지의 첨단화에 도움이 될 수 있는 상품이다.

IBK일자리PLUS대출

일자리 창출 기업(고용인원 5명 이상 기업으로 전년 말 대비 고용이 증대된 기업, 1년 이내 정부 또는 지자체로부터 일자리 창출 관련 인증을 획득했거나 수상한 이력이 있는 기업), 창업 3년 이내 기업(부동산임대업 제외)에 속하는 일정 신용등급 이상 중소기업이라면 IBK일자리PLUS대출을 이용할 수 있으며, 최대 1% 수준의 금리 우대를 받을 수 있다.

INTERVIEW



**강경훈 IBK기업은행
성서공단기업금융 지점장**

성서공단기업금융 지점은 연 매출액 50억 원 이상의 기업을 주 고객으로 삼으며, 여·수신 총액이 1조 8,000억 원에 달한다. 강경훈 지점장은 “신용보증기금, 기술보증기금, 중소벤처기업진흥공단 등과 긴밀하게 협조해 저금리의 대출이 적기에 지원될 수 있도록 힘쓴다”며 “해외온렌딩대출, 창업기업대출, 신성장기반·산업전환자금 등을 적극적으로 활용하고 있다”고 말했다. 성서공단기업금융 지점은 대구성서산업단지의 스마트그린산단 선정에 발맞춰 녹색산업 및 녹색성장 기업에 더욱 폭넓은 금융 서비스를 제공하려 한다. 아울러 더 많은 중소기업들의 든든한 버팀목이 되기 위해 중소기업 특화 상품을 적극 활용해 지원해 나갈 예정이다.

마영수 IBK기업은행 성서공단희망 지점장



2018년 8월에 문을 연 성서공단희망 지점은 연평균 16%에 달하는 여·수신 성장률을 기록하고 있는 신생 강호 지점이다. 대구성서산업단지의 대표 산업 분야인 자동차와 섬유는 최근 반도체 대란, 러시아·우크라이나 전쟁 등에 의한 원자재 가격 및 수급 불확실성 상승으로 어려움을 겪고 있는데, 이를 해소하는 데 도움이 될 만한 금융 지원을 적극 펼치고 있다. 더불어 IBK 컨설팅 제도를 활용해 중소기업이 경쟁력을 강화하고 지속 성장을 할 수 있도록 최선을 다하고 있다. 덕분에 전문경영인을 영입하거나 스마트공장 전환을 준비하는 등 미래를 위해 대비하는 기업이 점점 늘어나고 있다. 마영수 지점장은 “기업과 시장의 변화에 면밀하게 대응해 빠른 시일 내에 ‘여·수신 규모 1조 원 지점’에 올라 대구성서산업단지 내 중소기업의 발전에 이바지하겠다”는 포부를 밝혔다.



2022년 시행되는 고용지원금 제도

매년 고용노동부는 일정 요건을 갖추고 고용지원금을 신청하는 기업에 대해 예산 범위 내에서 각종 지원금을 지급하고 있다. 신청에 참고할 수 있도록 2022년 신청이 가능한 주요 고용지원금 제도를 소개하고자 한다. 이외에도 수급 가능한 지원금과 자세한 사항은 고용노동부 및 고용보험 홈페이지를 통해 확인할 수 있다.

청년일자리도약 장려금

- 2022년 1월 20일부터 시작한 '청년일자리도약장려금' 사업은 기업의 청년 고용 확대를 지원하고, 취업에 애로를 겪는 청년의 취업을 촉진함으로써 청년 고용 활성화를 목적으로 한다. 이는 지난해까지 시행한 청년추가고용장려금, 청년채용특별장려금, 청년디지탈일자리사업 등을 통합한 것이다. 보다 자세한 사항은 '청년일자리도약장려금 사업 운영지침'을 통해 확인할 수 있다.

구분	내용
지원 대상	5인 이상 우선지원대상 기업(단, 성장 유망 업종, 미래 유망 기업, 지역 주력 산업 기업, 고용위기 지역 소재 기업 등은 5인 미만이어도 가능) - 취업애로 청년(연속 6개월 이상 실업 상태인 청년, 고졸 이하 학력 등)
지원 수준	신규 채용 청년 1인당 월 80만 원, 최대 960만 원(최대 12개월)
지원 한도	기업의 사업 참여 신청 직전년도 연평균 고용보험 피보험자 수의 50%(최대 30명)까지 지원(단, 비수도권 지역은 100% 지원)
지원 요건	2022년 중 청년을 기간의 정함이 없는 근로자로 채용해 6개월 이상 고용 유지 4대 보험 가입, 주30시간 이상 소정근로 '최저임금법'에 따른 최저임금 이상 지급 - 인위적 감원 금지(사업 참여 신청일 1개월 전부터 지원금 수급 기간 전체)

고용창출장려금

- 특정한 요건을 갖추어 고용 기회를 확대해 피보험자 수가 증가한 사업주를 지원하는 지원금으로 아래와 같은 지원 유형이 있다. 자세한 사항은 관할 지역의 지방고용노동관서(고용센터) 또는 고용보험 홈페이지를 통해 확인할 수 있다.

구분	유형	지원 내용
사업 참여 신청 필요	일자리 함께하기 지원	- 교대제 개편, 실 근로시간 단축 등을 도입해 기존 근로자의 근로시간을 줄임으로써 실업자를 신규 고용해 근로자 수가 증가한 사업주 - 증가 근로자 1인당 월 80만 원(우선지원대상 기업), 월 40만 원(중견기업, 대규모 기업) - 근로시간 단축으로 임금이 감소한 기존 재직자 10명까지 월 40만 원(우선지원대상 기업, 중견기업)
	신중년 적합 직무 고용 지원	- 만 50세 이상 실업자를 신중년 적합 직무에 신규 고용한 사업주 - 신규 고용 근로자 1인당 월 80만 원(우선지원대상 기업), 월 40만 원(중견기업)

고령자 고용 관련 지원금

- 노인인구의 정년 이후 취업 활동 등을 지원하기 위해 '고령자 계속고용장려금', '고령자 고용지원금'을 지급한다. 고령자 계속고용장려금은 중소·중견기업의 근로자가 정년 이후에도 주된 일자리에 계속 일할 수 있도록 기업의 정년을 연장·폐지하거나 정년 이후에도 계속고용 또는 6개월 이내 재고용하는 경우에 지원금을 지급하는 제도이며, 고령자 고용지원금은 새로운 고령자를 고용하는 경우 지원금을 지급하는 제도다.

구분	고령자 계속고용장려금	고령자 고용지원금
지원 대상	우선지원대상 기업 및 중견기업	우선지원대상 기업 및 중견기업
지원 수준	정년 이후 계속고용 된 근로자 1인당 월 30만 원	증가 고령자 수 1인당 분기별 30만 원씩 2년간 지원
지원 한도	분기 매월 말 피보험자 수 평균의 30% 한도	- 분기 매월 말 피보험자 수 평균의 30% 한도 - 최대 30명 한도
지원 요건	(기업 요건) 정년제도를 운영하는 중소·중견기업 중 정년 도달 근로자 계속고용제도 (① 정년 연장 ② 정년 폐지 ③ 정년 도달자 계속고용 또는 6개월 이내 재고용) 도입 기업 (근로자 요건) 계속고용제도의 시행일로부터 5년 이내에 정년에 도달한 근로자 중 계속고용제도를 적용받아 고용이 연장된 근로자	(기업 요건) 사업 가동 기간이 1년 이상일 것, 60세 이상 월평균 근로자 수가 이전 3년간 월평균보다 증가할 것

고용안정장려금

- 소정 근로시간 단축, 유연근무제를 도입해 근로자의 일·생활 균형을 지원하거나 고용이 불안정한 기간제 근로자 등을 정규직으로 전환하는 사업주를 지원하는 사업이다.

구분	내용	내용
사업 참여 신청 필요	정규직 전환 지원	6개월 이상 2년 이하 근속한 기간제·파견·사내하도급 근로자 및 6개월 이상 근무한 특수형태업무 종사자를 정규직으로 전환한 우선지원대상 기업 및 중견기업 사업주 - 전환 근로자 1인당 임금 증가액 보전금 월 20만 원, 간접노무비 월 30만 원
	일·가정 양립 환경 개선 지원	(유연근무제 간접노무비) 소속 근로자의 필요에 따라 유연근무제를 활용한 우선지원대상 기업 및 중견기업 사업주: 간접노무비 월당 15만~30만 원 (일·생활 균형 인프라 구축비) 재택·원격근무를 도입·활용하거나 근무혁신 우수 기업으로 선정된 우선지원대상 기업 및 중견기업 사업주: 인프라 구축비 최대 2,000만 원
사업 참여 신청 불요	워라밸 일자리 장려금	- 전일제 근로자에게 소정 근로시간의 단축을 허용한 사업주 - 임금 감소액 보전금 월 20만 원, 간접노무비 월 30만 원(우선지원대상 기업, 중견기업)
	출산육아기 고용안정 지원	- 육아휴직, 육아기 근로시간 단축 지원금: 월 30만 원(우선지원대상 기업) - 대체인력지원금: 월 80만 원(우선지원대상 기업)

고용유지지원금

- 이 밖에도 일시적 경영난으로 고용 조정이 불가피한 사업주가 휴업, 휴직 등 고용 유지 조치를 하는 경우 인건비를 일부 지원하는 '유급 고용유지지원금'과 유급 고용 유지 조치를 실시한 이후에 고용 유지 조치를 실시하는 기간 중 해당 휴업·휴직수당을 지급하지 않는 등의 고용 유지 조치를 하는 경우 고용 유지 조치 계획 승인 등 일정한 절차를 거쳐 사업주 신청에 따라 근로자에게 인건비 일부를 지원하는 '무급 고용유지지원금'도 있다.

절세와 탈세 그리고 포상금 제도

세금 납부는 기업의 수익 관리에서 매우 중요한 요소다.

일부 기업 가운데는 세금을 피하기 위해 다양한 탈세 방법을 시도하는 경우가 있지만, 최근 국세청의 철저한 관리와 탈세 포상금 제도 운영 등으로 발각 건수가 높아지고 있다. 탈세보다는 절세를 고민하는 게 최선의 방법임을 잊지 않도록 하자.

* 조세부과제척기간

성립된 납세의무 내용을 구체적으로 확인하는 권리인 부과권의 존속기간으로 세금을 부과할 수 있는 기간을 말한다.

절세란 세법에서 인정되고 있는 적법하고 합리적 수단에 의해 세금을 더 적게 내는 것을 말하고, 탈세란 불법적인 방법을 이용해 고의로 세금을 줄이려는 모든 행위를 뜻한다. 최선의 절세 방법은 평소 장부 정리 및 증빙 자료를 철저히 갖추고, 세법에서 인정되는 공제, 감면 등 각종 조세 지원 제도 등을 이용하여, 신고·납부 의무를 성실하게 이행하는 것이다.

일부 기업에서 탈세를 위해 수입 금액 누락, 타인명의 위장, 차명계좌 사용 등 불법적인 방법을 시도한다. 하지만 최근 국세청 소득지

출분석시스템^{PCI} 등으로 조세부과제척기간* (보통 5년) 내에 비교적 많은 기업의 탈세 행각이 발각되고 있다.

게다가 국세청에서 탈세 제보에 대한 포상금 제도를 운영하고 있어서 탈세로 인해 조세회피는 더욱 어려워졌다. 국세청은 최근 5년간 탈세 제보 포상금으로 691억 원을 지급했다. 2021년에 접수된 탈세 제보가 2만798건이고 그중 392건에 대해 총 140억4,000만 원의 포상금이 지급되었다. 탈세 제보를 통해 국세청은 1조222억9,800만 원을 추징했다. 탈세 제보 건수는 계속 증가하고 있다.



포상금 지급 대상이 되는 중요한 자료에 해당하는 유형

- 조세 탈루를 입증할 수 있는 거래처, 품목, 수량, 금액 등 구체적인 사실이 기재된 자료나 소재에 관한 정보
- 회계부정 등 비밀자료, 부동산 투기거래, 상속·증여세 탈루 관련 정보
- 밀수, 마약 등 반사회적인 행위로서 조세 탈루 관련 자료
- 그 밖에 조세 탈루의 수법, 규모, 정황 등으로 보아 중요한 자료로 인정되는 자료



포상금 지급 대상이 되는 중요한 자료로 볼 수 없는 자료 유형

- 세무회계와 기업회계 간 차이로 인해 세액에 차이가 발생한 경우
- '상속세 및 증여세법'에 따른 평가가액의 착오로 인해 세액에 차이가 발생한 경우
- 소득, 거래 등에 대한 귀속년도의 착오로 인해 세액에 차이가 발생한 경우
- 제출된 자료만으로는 탈세 혐의가 명백하지 않아 세무조사를 통해 사실관계를 확인해야 하는 경우



정현주 세무법인 세일 화성지점 대표세무사

전 IBK기업은행 기업지원 컨설팅부 수석세무사로 근무하며, 중소기업 가업승계 컨설팅을 100회 이상 진행한 바 있다.

탈세 제보의 대상

개발지역 부동산 탈세 신고	개발지역 토지 또는 분양권 불법전매, 양도금액 허위 신고, 부당 공제 감면 등 양도소득세 탈루 행위 등
조세 탈루 부당환급 제보	이중장부 작성, 차명계좌 사용 등의 방법으로 실제 매출액을 축소하거나 가공의 인건비를 계상하는 방법 등으로 소득액을 축소해 신고하거나 부당하게 환급·공제를 받는 행위
사업자 차명계좌 신고	사업자가 부가가치세가 과세되는 재화 또는 용역을 공급한 후 그 공급일로부터 10년이 지난 날이 속하는 과세기간에 대한 확정신고기한까지 대손 사유가 확정되는 대손세액이어야 함
체납자 은닉재산 신고	체납된 세금의 추징(체납 처분)을 고의적으로 회피하고자 친인척 또는 제3자 명의 등으로 재산을 숨기는 행위
타인명의 사업장 신고	조세회피 등을 목적으로 타인의 명의를 사용해 사업자 등록을 한 행위
해외금융계좌 신고의무 위반행위 제보	해외금융계좌 신고의무자임에도 신고 대상인 금융계좌를 신고하지 않았거나 사실과 다르게 신고하는 행위
현금영수증·신용카드 미발급, 발급 거부 신고	소비자가 현금영수증·신용카드 가맹점에서 물품(또는 용역)을 구입하고 현금영수증·신용카드로 결제를 요구했으나 가맹점이 현금영수증·신용카드 결제를 거부하거나 거래액을 사실과 다르게 기재해 발급하는 행위

주 한도는 건당 10만 원부터, 최대 40억 원

탈세 제보 포상금 지급 시기

- ① 일반적인 조세 탈루 포상금: 탈루 세액 등이 5,000만 원 이상 납부되고, '국세기본법'에 의한 불복 제기 기한이 경과 또는 불복 청구 절차가 종료되어 부과 처분이 확정된 날이 속하는 달의 말일부터 2개월 이내에 지급
- ② 조세범칙행위 포상금: 탈루 세액 등이

5,000만 원 이상으로, 통고의 이행 또는 재판에 의한 형이 확정된 날이 속하는 달의 말일부터 2개월 이내에 지급

조세범처벌법

조세포탈 세액의 금액에 따라 형벌 또는 벌금에 처해질 수 있다. 사기나 그 밖에 부정한 행위를 통해 위반행위를 하는 경우 2년 이하의 징역이나 포탈 세액, 환급·공제를 받은 세액의 2배 이하에 상당하는 벌금으로 처벌을 받도록 규정하고 있고, 포탈 규모에 따라 가중처벌 규정도 있다. 만약 포탈 세액이 3억 원 이상이고, 그 포탈 세액 등이 신고·납부해야 할 세액의 30% 이상인 경우와 포탈 세액 등이 5억 원 이상인 경우에는 3년 이하의 징역 또는 포탈 세액 등의 3배 이하에 해당하는 벌금에 처한다.



포상금이 지급되지 않는 경우

- 가명이나 제3자 명의로 자료를 제공한 자
- 공무원이 직무와 관련해 자료를 제공한 자
- 무분별한 추측성 탈세 제보, 제보 없이도 충분히 알 수 있는 보도 내용 등의 자료
- 자료 제출 당시 조사가 진행 중인 납세자의 자료 등을 제공한 경우 등

언제나 미래에 답이 있다

릴 생산 전문 기업 코릴의

오현규 대표는 1년 365일 미래 먹거리를
생각하고, 언제나 10년 후 미래를 생각한다.
기업의 생존은 잘할 수 있는 분야에서
새로운 먹거리를 찾는 데 있기 때문이다.



전북 남원은 아름다운 곳이다. 섬진강이 유유히 흐르는 지리산 자락에 자리 잡고 있다. ‘동편제’, ‘춘향전’ 등이 탄생한 예향이기도 하다. 필자는 고향인 남원에서 인문계 고등학교를 졸업한 뒤 대학 입시에 떨어지고 이리공업고등학교 병설 공업기술원에서 기계제도와 전기용접을 배웠다. 이때 후배 고교생들과 함께 기술을 배웠다. 과정은 멀리 돌아온 것 같지만 현재의 사업을 기준으로 판단한다면 제일 가까운 지름길이었다. 지금 하고 있는 제조업은 오로지 이것만을 기반으로 시작되었다. 필자가 창업한 것은 1991년이다. 자본금 1,200만 원에 직원 2명과 함께 인천 계양구 소재 용접기 제조 기업의 한권을 월세로 얻어 사업을 시작했다. 당시 상호는 3국산업이었다. ‘산업용 릴^{Reel}’ 제조 기업이다. 케이블 릴, 호스 릴, 에어 릴, 오일 릴 등을 생산한다. 30년이 지난 2021년 코릴^{Koreel}은 매출액 약 290억 원, 종업원 100여 명에 이르는 중소기업으로 성장했다. 국내 고객은 소기업부터 대기업까지 1만여 곳에 이른다. 주요 거래처는 현대건설기계, 현대삼호중공업, 현대자동차, 기아자동차, 포스코, 현대제철, 로템 등이다. 우리가 1년에 생산하는 릴을 한 줄로 연결할 경우 대략 6만km에 이른다. 지구 한 바퀴 반에 해당하는 거리다. 아직은 작은 기업이지만 그동안 작은 성취를 이룬 데는 몇 가지 이유가 있다고 생각한다.

첫째, 철저한 미래 먹거리 준비다. 필자의 명함에는 ‘항상 10년 후 미래를 생각하는 기업’이란 슬로건이 적혀 있다. 기업인의 가장 중요한 의무 중 하나는 미래 먹거리를 준비하는 것이다. 이를 잊지 않기 위해 아예 명함에 인쇄해 놓고 있다. 문제는 어떤 먹거리를 어디에서 찾을 것인지 하는 점이다. 이는 말처럼 쉽진 않다. 몇몇 기업은 기존 사업과는 전혀 다른 분야에서 찾는다. 여기에 대한 정답은 없다고 생각한다.

독일 강소기업들은 자신이 잘할 수 있는 분야에서 이를 찾는다. 우리 회사도 마찬가지다. 미래 먹거리를 준비하면 꾸준히 주문이 몰리는 것을 경험하고 있다. 예를 들어 최근 개발해 수요가 급증하고 있는 ‘육상 전원공급장치^{Alternative Maritime Power, AMP}’도 그중 하나다. 선박은 운항할 때뿐만 아니라 부두에 접안해 있을 때도 엔진을 가동한다. 냉난방, 취사 등에 필요한 발전기를 돌리기 위해서다. 문제는 굴뚝에서 매연이 뿜어져 나온다는 점이다. 황산화물, 질소산화물, 미세먼지 등이 배출된다. 국제적으로 이에 대한 규제가 강화되고 있지만 아직 완벽하게 해

결하진 못한다. 그래서 사용되는 게 ‘육상전원공급장치^{AMP}’다. 육상의 전원을 끌어다 배에 공급하는 장치다. 배의 엔진을 켤 필요가 없다. 항구에 접안한 배는 파도에 따라 출렁인다. 그에 따라 AMP 장비에서 공급되는 전원 케이블도 풀었다 감았다 해야 한다. 치렁치렁 늘어지면 물류에 방해되고 너무 뻑뻑하게 감겨 있으면 자칫 전원이 차단될 우려가 있다. 대당 가격이 수천만 원에서 수억 원에 이른다. 이는 기존 산업용 릴에 비해 훨씬 고가의 제품이다. 최근 탄소중립 등의 이슈 때문에 이 분야에 대한 관심이 커지고 있다.

둘째, 과감한 연구·개발^{R&D} 및 투자다. 우리는 매년 매출액의 5~8%를 R&D에 투자하고 있다. 지식재산권은 발명특허 17건을 비롯해 총 50여 건에 이른다. 요즘은 AMP 주문이 몰려 공장도 확장하고 있다. 이미 가동하고 있는 3,305.7㎡의 군산공장 옆에 건평 4,958.6㎡ 규모의 임차공장을 추가로 얻었다. 현대그룹을 비롯한 부산항만공사, 군장에너지 연료부두, 하동화력발전소, 보령화력발전소 등에 이를 설치했거나 설치 중인데, 여러 곳에서 추가로 주문이 들어오고 있어서다.

셋째, 신속한 사후관리^{A/S}와 대응력이다. 인천 본사와 군산 2공장, 부산영업소를 통해 전국 어디나 3시간 이내 대응 체제를 갖추고 있다. 코로나19로 애로가 있긴 하지만 해외 현장은 거의 이를 내 대응할 수 있는 체제를 갖췄다. 사용 중 고장을 줄이기 위해 사전예방 서비스(비포 서비스)도 실시하고 있다. 이런 삼박자가 맞아 꾸준히 성장하고 있다. 2013년 사명을 ‘3국산업’에서 ‘코릴’로 바꾼 것은 한국을 대표하는 릴 기업으로 도약하겠다는 의미를 담고 있다. 앞으로도 ‘산업용 릴=코릴’이라는 등식을 유지할 수 있도록 끊임없는 R&D와 투자에 나설 계획이다. 📖



오현규 코릴 대표

1958년생. 전북 남원고를 졸업한 뒤 후배 고교생들과 이리공고 내 공업기술원에서 기계제도와 전기용접을 배웠다. 그 뒤 광주 경상전문대, 서울디지털대, 인천대 경영대학원(경영학 석사)을 졸업했다. 1991년 릴 제조 기업(당시 3국산업)을 세웠다. 다양한 기술 개발과 고용 창출 등에 기여한 공로로 다수의 상을 수상했다. 2021년에는 모범납세자로 국제청장상을 받았다. 인천의 중견·중소기업인 단체인 인천비전기업협의회에서 4년간 회장을 역임했다. 사회봉사활동도 적극적이어서 인천95호 아너소사이어티 회원이기도 하다.



코릴은? 인천 가좌동 소재 중소기업으로 국내 산업용 릴의 선두주자다. ‘릴’은 전원을 공급하는 전선과 공기와 유류를 공급하는 호스 등을 편리하게 사용할 수 있도록 만든 제품이다. 코릴 제품은 작업 현장의 정리정돈 등 5S를 위한 표준형 릴부터 주문형 제작 제품까지 생산한다. 기계의 상황과 설치 위치 등 상황에 맞춰 생산하는 제품이 대부분이며, 특장차, 자동화 장치, 충전 장치, 선박, 항공, 항만, 광산 등 다양한 산업 현장에 쓰이고 있다. 미주, 유럽 등 33개국에도 수출하고 있으며 2023년 매출 목표는 500억 원이다.

“ 필자의 명함에는 ‘항상 10년 후 미래를 생각하는 기업’이란 슬로건이 적혀 있다. 기업인의 가장 중요한 의무 중 하나는 미래 먹거리를 준비하는 것이다.”

IBK TradeClub

오직 IBK기업은행에서만 만날 수 있는 해외 시장 판로 개척 서비스,
IBK 트레이드클럽 **IBK TradeClub**에서 전 세계 수출입 파트너를 쉽고 빠르게 만나보세요!



비대면 가입상담

● **IBK TradeClub**
이란?

핀테크 기술을 기반으로 전 세계 제휴은행 고객과 IBK기업은행 고객 간 수출입 거래 매칭 (Seller ⇄ Buyer)을 지원하는 금융권 유일의 해외 판로 개척 비즈니스 플랫폼

● **IBK TradeClub**
제휴 현황
(2022년 4월 기준)

전 세계 51개국 13개 은행의 2만2,000개 기업고객과 거래할 수 있는 기회(지속 확대 중)



다양한 매칭
서비스 지원



*Community Manager IBK 트레이드클럽 전담 관리자(기업 매칭 및 회원기업의 정보관리 담당)

추천 POINT



요즘 시국이 시국인지라
배달 손님이 많아졌거든요

근데 깜빡하고 포스기를 놓고 간 날에는
손님들도 불편하고
저도 기름값 두 배로 들고
참 난감하죠.

근데 IBK BOX POS를 다운받고 나서는
그럴 일이 없어졌어요

스마트폰은 늘 손에 들고 다니잖아요

내 폰을 POS기로

요즘 사장님을 위한 모바일 POS
IBK BOX POS



**IBK
BOX
POS**



POS 모드
메뉴 관리, 테이블 주문 관리 등
일반 POS 기능이 모두 가능합니다



카드매출 입금확인
가게 매출이 카드사에 정상 매입되었는지,
대금 입금일은 언제인지 확인 가능합니다



간편결제 모드
금액 입력 후 결제할 카드나 스마트폰을
사장님 스마트폰 가까이 대면 결제 완료



일간 재무리포트
일별로, 시간대별로, 메뉴별로
판매현황을 즉시 확인 가능합니다

별점은 1점만 주세요

별점 신경 쓸 시간에 맛에 더 집중하려고요

사연을 듣고 책을 판매합니다
사연에 맞는 책으로 위로해주고 싶어요

이 옷은 꼭! 다 떨어질 때까지 입으세요
유행을 안 타는데 버릴 이유가 없잖아요

나만의 철학이 주목받는 시대로- 세상을 바꾸는 가게들

참! 좋은 은행
X IBK 기업은행

IBK기업은행은 200만 소상공인·중소기업과 함께하고 있습니다